www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

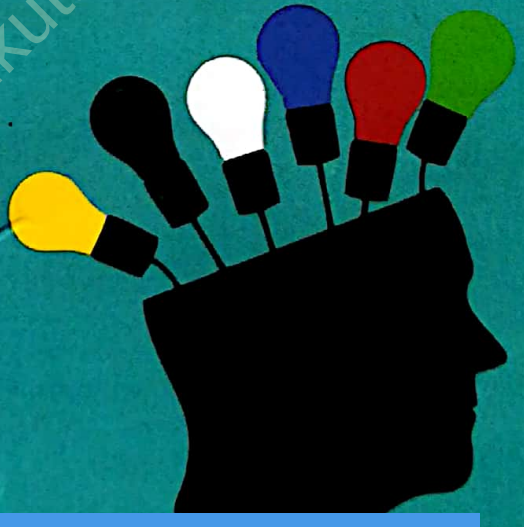
QASIM ALI SHAH RECOMMENDED

ایڈورڈ ڈی بونو

سوچ کے نرالے ڈھنگ

"Six Thinking Hats" by Edward De Bono

دُنیا بھر میں دوسو ملین سے زائد فروخت ہونے والی ورلڈ بیسٹ سیلر کتاب
جس نے کامیاب ترین بزنس لیڈرز کی سوچ کو بدل ڈالا



urdukutabkhanapk.blogspot

بہترین میٹنگز کریں
تیزی سے فیصلہ لیں

مترجم: شہزاد نیّر

نظرثانی: قاسم علی شاہ

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ایڈورڈ ڈی بونو 19 مئی 1933ء کو مالٹا میں پیدا ہوئے۔ وہ ہمارے عہد کے مقبول ترین مصنفین میں سے ایک ہیں۔ طب کے ڈاکٹر ہونے کے ساتھ ساتھ وہ PHD اور MD ہیں۔ وہ ماہرِ نفسیات، فلسفی، موجد اور مفکر کے طور پر معروف ہیں۔ وہ ذہن کو سوچنے کی تربیت دینے میں خاص شہرت رکھتے ہیں۔ دُنیا بھر میں انہیں لیکچرز کے لیے بلایا جاتا ہے۔ ذہنِ انسانی کی مفکرانہ اور تخلیقی صلاحیتوں میں اضافے کے لیے ڈاکٹر ڈی بونو نے عملی اور سادہ طریقے دریافت کیے ہیں۔ ان کی کتابیں دُنا بھر میں سب سے زیادہ فروخت والی کتابوں (Best Sellers) میں شامل ہیں۔ "Six Thinking Hats" ان کی مقبول ترین کتاب ہے۔ ڈاکٹر ڈی بونو کا خیال ہے کہ سوچنے کا عمل ایک مہارت کے طور پر سیکھا اور سکھایا جا سکتا ہے۔ وہ اس خیال کے بھی حامی ہیں کہ ''سوچ کے ڈھنگ'' بطورِ مضمون سکولوں میں پڑھایا جائے۔ سوچنے کی سرگرمی کو منظم و منضبط کر کے سائنسی خطوط پر استوار کرنے میں ڈاکٹر ڈی بونو کا کام اساسی نوعیت کا ہے۔ انہیں اس اہم کام کی وجہ سے دُنیا بھر میں احترام کی نظر سے دیکھا جاتا ہے۔ ڈاکٹر ڈی بونو نومبر 2003ء میں دو روزہ دورے پر پاکستان بھی آ چکے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

بسم اللہ الرحمن الرحیم

صلی اللہ علیہ وسلم

ربی زدنی علما

محمد رفیق
0300-8161166

اُردو کُتب خانہ
URDUKUTABKHANAPK.BLOGSPOT

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

QASIM ALI SHAH RECOMMENDED

سوچ کے نرالے ڈھنگ

"Six Thinking Hats" by Edward de Bono

دُنیا بھر میں دوسوملین سے زائد فروخت ہونے والی ورلڈ بیسٹ سیلر کتاب
جس نے کامیاب ترین بزنس لیڈرز کی سوچ کو بدل ڈالا

ایڈورڈ ڈی بونو

مترجم: شہزاد نیّر

نظرثانی: قاسم علی شاہ

بُک کارنر
جہلم، پاکستان

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

Soch Kay Niralay Dhang
An authorised Urdu translation of "Six Thinking Hats"
by Edward De Bono
Tans. by Shahzad Nayyar
Jhelum: Book Corner. 2019
232p.
1. Character Building - Business - Self Help
ISBN: 978-969-662-199-7

© جملہ حقوق بحق ناشر محفوظ ہیں

اس کتاب کا کوئی بھی حصہ ناشر کی پیشگی اجازت کے بغیر کسی بھی وضع یا جلد میں کُلّی یا جُزوی، منتخب یا مکرر اشاعت یا بصورت فوٹو کاپی، ریکارڈنگ، الیکٹرانک، مکینیکل یا ویب سائٹ اَپ لوڈنگ کے لیے استعمال نہ کیا جائے۔

ناشر: گگن شاہد • امر شاہد

اشاعت: ۱۴، اگست ۲۰۱۹ء

مصنف: ایڈورڈ ڈی بونو

مترجم: شہزاد نیّر

نظرثانی: قاسم علی شاہ

حروف خوانی: فیضان حیدر

سرورق: ابوامامہ

مطبع: مکتبہ جدید پریس، لاہور

شوروم: اقبال لائبریری روڈ، بک سٹریٹ، جہلم (پاکستان)
Ph: +92 (544) 614977, 621953 Email: info@bookcorner.com.pk
WhatsApp # 0314-4440882 Facebook: book corner showroom

بک کارنر

WWW.BOOKCORNER.COM.PK

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثبت سوچ کی ترویج میں کوشاں

قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن

کے نام

شہزاد نیّر

(مترجم)

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

”ایک متاثرکن شخصیت ــ بہترین آئیڈیاز کے ساتھ
ایڈورڈ ڈی بونو کبھی حیران کرنا نہیں چھوڑتے۔“

سر رچرڈ برینسن

urdukutabkhanapk.blogspot.com

رچرڈ برینسن ممتاز برطانوی بزنس مین اور ورجن گروپ کا بانی ہے جس کے تحت 400 سے زاید کمپنیاں ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

فہرست

- حرفے چند (قاسم علی شاہ) 11
- عرضِ مترجم (شہزاد نیّر) 15
- پیش لفظ (ایڈورڈ ڈی بونو) 19

1 تعارف 25

استدلال بمقابلہ متوازی سوچ 25

تبدیل ہوتی ہوئی دُنیا 27

متوازی سوچ کیا ہے؟ 28

سمتیں اور ہیٹ 30

چھ رنگ کے ہیٹ.....نہیں بلکہ لوگوں کی اقسام 32

ذہانت دکھانا 33

چھ ہیٹ والا طریقہ.....ایک کھیل 34

1۔ مسائل حل کرنے کی طاقت 35

2۔ وقت کی بچت 36

3۔ شخصی انا سے بچاؤ 37

4۔ ایک وقت میں ایک چیز 38

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

2	چھ ہیٹ، چھ رنگ	40
3	ہیٹس کا استعمال	43
	جب ایک ہیٹ استعمال کرنا ہو	43
	تمام ہیٹس کا ترتیب وار استعمال	46
	نظم وضبط	47
	اوقات	48
	رہنما اصول	49
	''چھ ہیٹ'' طریقے کا گروپ میں اور اکیلے میں استعمال	51
●	**سفید ہیٹ**	53
4	سفید ہیٹ - حقائق اور اعداد وشمار	55
5	سفید ہیٹ پہن کر سوچنا	60
6	سفید ہیٹ سوچ - جاپانی انداز	64
7	سفید ہیٹ سوچ - حقائق، سچائیاں اور فلسفی	67
8	سفید ہیٹ کی سوچ - ہیٹ کون پہنتا ہے؟	72
9	سفید ہیٹ سوچ کا خلاصہ	75
●	**سُرخ ہیٹ**	77
10	سُرخ ہیٹ - جذبات واحساسات	81
11	سُرخ ہیٹ - سوچنے کے عمل میں جذبات کی اہمیت	83
12	سُرخ ہیٹ سوچ - دلی جھکاؤ اور وجدان	88

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

13	سُرخ ہیٹ کی سوچ - لمحہ بہ لمحہ	93
14	سُرخ ہیٹ سوچ - جذبات کا استعمال	97
15	سُرخ ہیٹ کی سوچ - جذبات کی زبان	102
16	سُرخ ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ	105
●	**سیاہ ہیٹ**	107
17	سیاہ ہیٹ - محتاط اور دُور اندیش	110
18	سیاہ ہیٹ سوچ - سوچنے کا عمل اور مواد	116
	امکانات اور ممکنات	119
19	سیاہ ہیٹ سوچ - ماضی اور مستقبل	121
20	سیاہ ہیٹ - ضرورت سے زیادہ استعمال کا مسئلہ	124
21	سیاہ ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ	126
●	**پیلا ہیٹ**	128
22	پیلا ہیٹ - مثبت، خیال انگیز سوچ	130
23	پیلا ہیٹ سوچ - مثبت سوچ کی قوسِ قزح	135
24	پیلا ہیٹ سوچ - وجوہات اور منطق کی مدد	138
25	پیلے ہیٹ کی سوچ - تعمیری سوچ	140
26	پیلا ہیٹ پہن کر سوچنا - اندازہ قائم کرنا، قیاس کرنا	145
27	پیلا ہیٹ سوچ - تخلیقیت سے تعلق	150
28	پیلے ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ	153

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

●	سبز ہیٹ	154
29	سبز ہیٹ ۔ تخلیقی سوچ بچار	157
30	سبز ہیٹ کی سوچ ۔ نئے پہلو سے سوچنا/ پہلوئی سوچ	163
31	سبز ہیٹ سوچ ۔ رائے زنی کی بجائے آگے کا سفر	166
32	سبز ہیٹ سوچ ۔ تحریک دینے کی ضرورت	171
33	سبز ہیٹ سوچ ۔ متبادل راستے	176
34	سبز ہیٹ سوچ ۔ شخصیت اور مہارت	183
35	سبز ہیٹ سوچ ۔ آئیڈیا کیا شکل اختیار کرتا ہے!	187
36	سبز ہیٹ سوچ کا خلاصہ	191
●	نیلا ہیٹ	192
37	نیلا ہیٹ ۔ سوچنے کو کنٹرول کرنے والا ہیٹ	194
38	نیلے ہیٹ کی سوچ ۔ توجہ مرکوز رکھنا	199
39	نیلے ہیٹ کی سوچ ۔ پروگرام کا ڈیزائن بنانا	204
40	نیلا ہیٹ سوچ ۔ خلاصے اور نتیجے	209
41	نیلے ہیٹ کی سوچ ۔ کنٹرول اور نگرانی	212
42	نیلے ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ	217
43	چھ رنگوں والے ہیٹ کے طریقے کے فائدے	219
●	اختتامیہ	222

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

حرفے چند

ایڈورڈ ڈِی بونو نے سوچنے کی صلاحیتوں کو بہتر اور مزید منظم کرنے، مسائل کے بہترین حل کی تلاش اور پُراثر فیصلہ سازی کے عوامل پر تحقیق کر کے جو اُصول مرتب کر کے "Six Thinking Hats" کتاب کی صورت پیش کیے، شہزاد صاحب کو یہ کتاب اُردو زبان کے سانچہ میں ڈھالنے کا اعزاز حاصل ہے۔

محترم شہزاد نیّر صاحب علمی و ادبی حلقوں میں ایک معروف شخصیت ہیں۔ اُردو زبان و ادب سے گہرا شغف رکھتے ہیں اور تشنگانِ علم کو مستفیض کرنے کے جذبہ سے سرشار ہیں۔ یہ کتاب بڑی خصوصیت و اہمیت کی حامل ہے اور پڑھنے والوں کے لیے علمی میدان میں قابلِ استفادہ ہے۔ اِن کا غیر معمولی انداز لائقِ تحسین ہے جس میں اُنہوں نے بڑی خوب صورتی سے اِس کتاب کے تمام مراحل کو جامع انداز میں بیان کیا ہے تاکہ اہلِ زبان اِسے بآسانی سمجھ سکیں۔

ہر انسان سوچنے، سمجھنے اور محسوس کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے، اگر وہ اِن صلاحیتوں کا بَروقت اور صحیح معنوں میں استعمال کرے تو وہ اپنے فیصلوں میں کامیاب ہو سکتا ہے، انہی صلاحیتوں کی نسلِ نو میں بہتری کے لیے ایڈورڈ ڈِی بونو نے سوچنے کے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مختلف انداز کو ممکن اور آسان بنانے، پیچیدہ صورتِ حال یا چیلنجز میں مختلف نقطہ نظر کو مدّنظر رکھنے، حقائق پر توجہ مرکوز کرنے، فیصلوں کو کئی زاویہ نظر سے دیکھنے اور بہترین فیصلہ سازی کے لیے افادیت و اہمیت کے ساتھ خطرات و خدشات کو سامنے رکھنے جیسے اہم پہلوؤں کا تذکرہ آسان الفاظ میں کیا ہے۔ الغرض ہر عنوان کو اِس طرح بیان کیا گیا ہے کہ ہر موضوع نیا معلوم ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے صاحبِ مطالعہ میں ہر عنوان کو پڑھنے میں مزید دلچسپی پیدا ہوگی اور شوقِ مطالعہ پروان چڑھے گا۔

اس کتاب کے ترجمے کی حیثیت کسی بھی صورت اصل کتاب سے کم نہیں ہے۔ یہ ترجمہ اصل کتاب کے متن کے بہت قریب ہے۔ عموماً ہمارے ہاں کیے گئے تراجم کتب کے اصل معنی و مفہوم سے دُور کر دیتے ہیں لیکن شہزاد نیّر کی اُردو سے محبت اور کتاب فہمی کی بنیاد پر میں نے اِس کتاب کا ترجمہ اصل معنی و مفہوم کے بالکل قریب پایا ہے۔ میں اِن کی تحریر کا بہت بڑا مداح ہوں اور اِن کی اُردو سے محبت قابلِ تعریف ہے۔ شہزاد صاحب نے اُردو سمجھنے اور بولنے والوں کے لیے آسانی پیدا کر دی ہے اور یہ بڑی خوش آئند بات ہے کہ اُردو زبان میں اس طرح کی اعلیٰ اور معیاری کتابوں کا ترجمہ ہو رہا ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ غیر زبان میں کسی بھی علم کا حصول اہلِ زبان کے لیے وہ جامعیت، گہرائی اور وسعت فراہم کرنے میں ناکام رہتا ہے جو علم کا بنیادی تقاضا ہے۔

کسی بھی قوم کی ترقی کا راز بھی اِس کی بنیادی علمی و تعلیمی سرگرمیوں کا اپنی قومی زبان میں ہونا ہے۔ ترقی یافتہ ممالک میں کسی بھی زبان کی ہر اہم کتاب فوراً ترجمہ کر لی جاتی ہے مگر اُردو میں ابھی بنیادی کتابوں کے تراجم کا سلسلہ جاری ہے جس کی ایک کڑی یہ قابلِ ستائش کتاب بھی ہے۔ مجھے خوشی ہے کہ اس کتاب کی نظر ثانی اور اپنی رائے کا اظہار کرنے کی سعادت ملی۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کچھ ادارہ بک کارنر جہلم کے بارے میں عرض کرنا چاہوں گا۔ ادارے کے رُوح رواں جناب گگن شاہد اور جناب امر شاہد میرے بھائیوں کی طرح ہیں۔

میں سمجھتا ہوں کہ جہلم کی جب بھی بات آتی ہے تو تین چیزیں ایسی ہیں جن کی وجہ سے میں جہلم کا دیوانہ ہوں، جہلم کے پاس پہلی چیز جہلم کی تاریخ ہے، آپ کبھی کتاب ''تاریخ جہسلم'' پڑھیے، آپ بورے والا پیدا ہوئے ہیں، آپ گجرات پیدا ہوئے ہیں، ڈسکہ پیدا ہوئے ہیں، پٹّوکی پیدا ہوئے ہیں، لاہور پیدا ہوئے ہیں، آپ کا دل کرے گا کہ آپ کو جہلم میں پیدا ہونا چاہیے تھا۔ میں گجرات میں پیدا ہوا، جب میں نے جہلم کی تاریخ پڑھی تو میری خواہش ہوئی کہ کاش میں جہلم میں پیدا ہوا ہوتا۔

جہلم کے پاس دوسرا بڑا کمال بابا عرفان الحق صاحب ہیں، ان جیسا درویش بندہ میں نے آج تک نہیں دیکھا، انہیں میں Baba of Hope کہتا ہوں، میں زندگی میں کبھی بھی اُن سے ملنے گیا ہوں، وہ بوجھ (Burden) رکھ لیتے ہیں، اور خوشی اور سکون دے کر واپس بھیج دیتے ہیں۔ شدید پریشانی کے عالم میں یا جب میں نے کوئی فیصلہ کرنا چاہا، میں اُن سے جا کر ملا، اللہ نے عرفان الحق صاحب کو ایک کمال عطا کیا ہے کہ وہ بندے کے خوف اور خدشے کو ختم کرتے ہیں اور اللہ پر توکل اور ایمان بڑھا کر کہتے ہیں کہ جا کھیل جا کر، شاباش!

تیسرا کمال جہلم کے پاس اگر کوئی ہے تو وہ ہے ''بک کارنر، جہلم''!!

ادارہ بک کارنر جہلم پاکستان کا واحد ادارہ ہے جو کتابیں چھاپتا نہیں، پرنٹ نہیں کرتا، بلکہ کتابوں سے عشق کرتا ہے، انہیں کتاب سے محبت کرنا آتی ہے اور وہ اس محبت کو کتاب میں ڈال دیتے ہیں۔ دوسرا یہ کہ کتابوں کی اشاعت کے معاملے میں ان کی جو سلیکشن ہے اس کی مثال بھی پاکستان میں کہیں اور نہیں ملتی۔ تیسرا میری لائبریری کا ایک بڑا حصہ بک کارنر جہلم کی مطبوعہ کتابیں ہیں، یہ میرے لیے ہمیشہ اعزاز ہے،

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

میری لائبریری کے لیے اعزاز ہے کہ بک کارنر کی کتابوں کو میں پڑھتا بھی ہوں اور انہیں دوسروں کو پڑھنے کا مشورہ بھی دیتا ہوں۔

میری دُعا ہے کہ علمی و ادبی کاوشوں میں ادارہ بک کارنر جہلم اور اِس کتاب کے ترجمہ کرنے والے بڑے دقیق اور نستعلیق شہزاد نیّر کی خدمات کو اللہ تعالیٰ قبول فرمائے۔ اللہ آپ کا حامی و ناصر ہو۔ آمین!!

قاسم علی شاہ

قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن

لاہور

24 جولائی 2019ء

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

عرضِ مترجم

ڈاکٹر ایڈورڈ ڈی بونو ہمارے عہد کے مقبول ترین مصنّفین میں سے ایک ہیں۔ وہ طبّ کے ڈاکٹر ہونے کے ساتھ ساتھ پی ایچ ڈی اور MD ہیں۔ وہ ماہرِ نفسیات، فلسفی، موجد اور مفکر کے طور پر معروف ہیں۔ وہ ذہن کو سوچنے کی تربیت دینے میں خاص شہرت رکھتے ہیں۔ دنیا بھر میں انہیں لیکچرز کے لیے بلایا جاتا ہے۔ ذہنِ انسانی کی مفکرانہ اور تخلیقی صلاحیتوں میں اضافے کے لیے ڈاکٹر ڈی بونو نے عملی اور سادہ طریقے دریافت کیے ہیں۔ ان کی کتابیں بھی آسان زبان اور سہل اسلوب میں ہیں اور سب سے زیادہ بکنے والی کتابوں (Best Sellers) میں شامل ہیں۔

قارئین! اگر ہم غور کریں تو سوچنا ہماری زندگی کا اہم ترین عمل ہے لیکن اس عمل کی ہمیں کوئی خاص تربیت نہیں دی جاتی۔ سوچنے کے عمل کو منظم کر کے ہم زندگی میں بڑی کامیابیاں سمیٹ سکتے ہیں۔ ڈاکٹر ڈی بونو کا خیال ہے کہ سوچنے کا عمل ایک مہارت کے طور پر سیکھا اور سکھایا جا سکتا ہے۔ وہ اس خیال کے بھی حامی ہیں کہ ''سوچنا'' بطورِ مضمون سکولوں میں پڑھایا جائے۔

انسانی ذہن کی سوچنے کی سرگرمی کو منظم و منضبط کر کے سائنسی خطوط پر استوار کرنے میں ڈاکٹر ڈی بونو کا کام اساسی نوعیت کا ہے۔ انہیں اس اہم کام کی وجہ سے دنیا بھر میں احترام کی نظر سے دیکھا جاتا ہے۔ ڈاکٹر ڈی بونو نومبر 2003ء میں دو روزہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

دورے پر پاکستان بھی آئے تھے۔ انہوں نے وزارتِ سائنس اور ٹیکنالوجی کی دعوت پر پاکستان اکیڈیمی آف سائنسز میں لیکچر دیئے۔

ڈاکٹر ڈی بونو کی سب سے مشہور کتاب Six Thinking Hats کا پہلی بار اُردو ترجمہ پیش ہے۔ یہ کتاب ہمیں مفید اور مربوط انداز میں سوچنے کا ڈھنگ سکھاتی ہے۔ ہم سب جانتے ہیں کہ مثبت سوچ بچار سے ہر مسئلے کا حل ممکن ہے۔ دراصل مسئلہ یہ ہے کہ ہمیں سوچنا نہیں آتا۔ جہاں ٹھنڈے دماغ سے سوچنے کی ضرورت ہوتی ہے وہاں ہم جذبات اور غصے سے کام لیتے ہیں۔ جہاں ہمیں معلومات اور اعداد و شمار کی ضرورت ہوتی وہاں ہم اندازے اور قیاس پر چلتے ہیں۔ جہاں تنقیدی فکر درکار ہوتی ہے وہاں ہم چشم پوشی سے کام لیتے ہیں۔ مختصراً یہ کہ ہماری سوچ کا عمل ایک اُلجھاؤ کا شکار رہتا ہے۔ جب سوچنے کا عمل ہی شفاف واضح اور مرتب نہیں تو صاف شفاف نتائج کیسے برآمد ہوں گے؟ نتیجہ ہمارے سامنے ہے۔ ہم میٹنگز میں جھگڑے تک پہنچ جاتے ہیں۔ گھر میں کسی مسئلے پر گفتگو کریں تو اختلاف در اختلاف کا شکار ہو جاتے ہیں۔ کوئی مسئلہ حل کرنے بیٹھیں تو ہمارے سامنے کوئی نیا آئیڈیا نہیں آتا۔ رشتہ داروں میں افہام و تفہیم کے بجائے ناراضی کا دور دورہ ہے۔ ان سب کے پیچھے کیا وجوہات ہیں۔ یہی کہ ہمارے سوچنے کا انداز مناسب نہیں۔ ہم مختلف چیزوں کو گڈمڈ کر دیتے ہیں اور نوبت لڑائی جھگڑے تک آ جاتی ہے اور تو اور، ہماری اسمبلیوں میں لڑائی جھگڑے معمول کی بات میں حالانکہ قانون ساز اسمبلی وہ جگہ ہے جہاں بہترین انداز میں بہترین سوچ کا مظاہرہ ہونا چاہیے۔

زیرِ نظر کتاب میں مصنف نے سوچنے کے چھ مختلف ڈھنگ واضح کرنے کے لیے چھ مختلف رنگوں کے ہیٹس (Hats) کی علامت استعمال کی ہے۔ ہم ایک وقت میں ایک چیز سوچ کر بہت بہتر انداز میں سوچ بچار کر سکتے ہیں۔ سفید ہیٹ موضوع پر موجود

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

میسر معلومات کا استعارہ ہے۔ سرخ ہیٹ موضوع کے ساتھ ہماری جذباتی وابستگی جاننے کی علامت ہے۔ سیاہ ہیٹ کسی منصوبے کے نقائص، خدشات اور خطرات کی نشاندہی کرتا ہے۔ پیلا ہٹ فوائد کو مدنظر رکھتا ہے۔ سبز ہیٹ تخلیقی سوچ کی نشانی ہے اور نیلا ہیٹ، سوچنے کے سارے عمل کو کنٹرول کرتا ہے۔ یہ چھ ہیٹ دراصل سوچنے کے الگ الگ پہلو (Modes) ہیں۔

اس کتاب کی خاص بات یہ ہے کہ نہایت سادہ اور سہل انداز میں مکمل بات سمجھ آ جاتی ہے۔ کثرت سے مثالیں درج کی گئی ہیں تاکہ عملی صورتحال میں ہر ممکن وضاحت ہو جائے۔ میرے خیال میں اساتذہ، طالب علموں اور عام شائقین کے ساتھ ساتھ یہ کتاب بیوروکریٹس، کارپوریٹ سیکٹر سے وابستہ افراد اور کاروباری اشخاص کے لیے بہت فائدہ مند ہے۔ فیصلہ سازی سے منسلک افراد اس کتاب سے بہت فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ علاوہ ازیں، ذہن انسانی کی مفکرانہ کارکردگی سے دلچسپی رکھنے والے سکالرز کے لیے یہ تحفۂ خاص ہے۔

کچھ باتیں ترجمے سے متعلق۔ میری یہ کوشش رہی ہے کہ سہل اور سلیس ترجمہ ہو۔ بات اُسی طرح وضاحتی پیرائے میں بیان ہو جیسا کہ مصنف کا اسلوب ہے۔ اس کے ساتھ ہی میں نے درست، معیاری اور دلکش زبان استعمال کرنے کی کوشش کی ہے۔ یہ ترجمہ متن کی عین مطابقت میں ہے۔ جس جگہ مزید وضاحت کے لیے ایک آدھ جملہ لکھا ہے اسے قوسین میں رکھ کر ساتھ ''مترجم'' لکھ دیا ہے۔ یہاں یہ بات کہنا بھی شاید ضروری ہو کہ یہ مشینی ترجمہ نہیں ہے۔ ہمارے ہاں کچھ لوگ مشینی ترجمہ کر کے اُسے ایک نظر دیکھنے کی بھی زحمت گوارا نہیں کرتے۔ نتیجہ یہ کہ جیسی، بُری بھلی، غیر مربوط زبان سامنے آ جائے وہی اُردو۔ اس نوع کے تراجم کو آپ جملے کی کمزور نحوی ساخت سے شناخت کر سکتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مجھے امید ہے کہ یہ ترجمہ آپ کو سہل اور رواں ہونے کے ساتھ ساتھ دلکش بھی لگے گا۔ یہاں ہمارے ملک کے بے مثال ادارے بُک کارنر جہلم کے گگن شاہد اور امر شاہد کی تحسین بھی ضروری ہے جنہوں نے اس علمی خزانے کو نہ صرف اردو میں منتقل کروایا بلکہ اعلیٰ انداز میں شائع بھی کیا۔ یہ ایک علمی اور قومی خدمت ہے۔

بطورِ شاعر، ادیب میں یہ سمجھتا ہوں کہ اس کتاب کے کئی حصے تخلیقی سوچ کی تفہیم کو بڑھانے میں مدد دیتے ہیں۔ مجھے لگتا ہے کہ سوچنے کے عمل کے اس نوع کے مطالعات ہماری ادبی تنقید کا حصہ بھی بن سکتے ہیں۔ ہم ادب پارے کی تفہیم کے لیے، ایک سے زائد پہلوؤں پر تو سوچتے ہیں، ایک سے زائد انداز میں نہیں سوچتے۔ اس لیے کہ ہماری اس طرح کی تربیت ہی نہیں ہوئی ہوتی۔ یہ اس کتاب کی اہمیت کا ایک منفرد پہلو ہے۔ اس طرح علمیات، فکریات اور علمی تاریخ کے شائقین کے لیے بھی اس کتاب میں بہت کچھ ہے۔

انسانوں کی زندگی سوچ سے ترتیب پاتی ہے۔ انسان، ایک سوچ کا نام ہے۔ سوچ عمل میں ڈھلتی ہے، عمل سے کردار تشکیل پاتے ہیں۔ آئیں اس علمی کاوش سے اپنی سوچ کو جانیں اور اس کی درست تربیت کریں۔ علم و فکر کا طالبِ علم ہونے کی حیثیت سے میں سمجھتا ہوں کہ یہ کتاب انسانی فکر کے سفر میں ''تفکر'' کی ماہیت سمجھنے اور سمجھانے میں بے مثال ہے۔ میں اس طریقِ فکر کو ڈاکٹر ڈی بونو کی ایجاد کہوں گا!!

شہزاد نیّر

(ایم فِل ابلاغیات، ایم اے اُردو، ڈپلومہ فارسی)

23 اپریل 2019ء

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

پیش لفظ

گزشتہ 2300 سال میں انسان کے سوچنے کے عمل میں جو بھی تبدیلیاں آئی ہیں ان میں سب سے اہم تبدیلی، سوچنے کا ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ ہے۔ یہ ایک بڑا دعویٰ محسوس ہوگا لیکن اس کے ثبوت موجود ہیں۔ جب یہ کتاب پہلی بار شائع ہوئی تھی اُس وقت شاید یہ دعویٰ غیر معقول محسوس ہوا ہوگا لیکن اتنے سالوں میں اس دعوے کے حق میں لگاتار شواہد میسّر آتے رہے ہیں۔

ABB یعنی ASEA Brown Boveri نامی ایک بڑی کمپنی اپنے کثیر القومی منصوبوں (Multinational Projects) سے متعلق گفتگو اور مذاکرے میں تیس دن صرف کرتی تھی۔ چھ ہیٹ والا متوازی سوچ کا طریق کار اختیار کر کے اب یہ مذاکرے محض دو دن میں ختم ہو جاتے ہیں۔

IBM(International Business Machines) کی چوٹی کی لیبارٹری کے ایک محقق نے مجھے بتایا ہے کہ چھ ہیٹ والا طریقہ اپنانے کے بعد، ان کی میٹنگ میں محض ایک چوتھائی وقت میں تمام فیصلے ہو جاتے ہیں۔ ناروے کی کمپنی سٹیٹ آئل (Statoil) کے ایک تیل بردار بحری جہاز میں کوئی بڑا مسئلہ چل رہا تھا۔ اس مسئلے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کے باعث کمپنی کو روزانہ ایک لاکھ ڈالر خرچ کرنا پڑ رہا تھا۔ جینز آرپ (Jens Arup) نامی ایک تربیت کار نے کمپنی کو ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ بتایا۔ صرف 12 منٹ میں اتنا بڑا مسئلہ حل ہو گیا اور ماہانہ ایک لاکھ ڈالر کے اخراجات ختم ہو گئے۔ اسی طرح ایک بار عدالتی جیوری کے سامنے ایک جیسے دو مقدمات تھے۔ ایک مقدمے پر فیصلہ کرنے میں جیوری کو تین گھنٹے لگے۔ دوسرے مقدمے پر گفتگو کے دوران میں ایک رکن نے ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ بتایا۔ اب فیصلے پر پہنچنے میں صرف پندرہ منٹ لگے۔

ایک بار تین سو سینئر سرکاری ملازمین کے ساتھ ''چھ ہیٹ'' طریقے کا تجربہ کیا گیا۔ اس طریق کار کے مطابق ان کے مفید انداز میں سوچنے کی صلاحیت میں 493 فیصد اضافہ ہو گیا۔

یہ سب مثالیں بڑی سطح کی تبدیلیوں کی طرف اشارہ کرتی ہیں۔ عام طور پر ہم سب کسی چیز میں پانچ سے دس فیصد اضافے کو بہت اچھا سمجھتے ہیں لیکن سوچنے کا یہ طریقہ تو کارکردگی میں پانچ سو (500) فیصد سے بھی زائد بہتری لے کر آیا ہے۔ اس کا صاف مطلب ہے کہ کچھ تو ہے!!

دُنیا بھر میں یہ طریقہ اپنایا جا رہا ہے

میں اعتماد کے ساتھ آپ کو بتا رہا ہوں کہ سوچنے کا ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ دنیا بھر میں استعمال ہو رہا ہے۔ جب میں نے پہلے پہل یہ طریقہ کار تشکیل دیا اس وقت مجھے اندازہ نہیں تھا کہ یہ اتنی تیزی سے پھیلے گا۔ یہ طریقِ فکر سادہ، قابلِ اعتماد اور کارآمد ہے۔ یہی سبب ہے کہ یہ بہت تیزی سے پھیلا۔ گزشتہ سال مجھے ایک ہی دن دو خطوط موصول ہوئے۔ ان میں سے ایک خط جرمنی کی مشہور و معروف کمپنی سیمنز (Siemens) کے ریسرچ ڈیپارٹمنٹ کے سربراہ کے جانب سے آیا تھا۔ سیمنز یورپ کی اتنی بڑی کمپنی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے کہ اس کے ملازمین کی تعداد چار لاکھ سے زیادہ ہے۔ اس کمپنی کا تجارتی حجم 60ارب ڈالر سالانہ سے زائد ہے۔ اس کمپنی نے 37 تربیت کار (Trainers) بھرتی کر رکھے ہیں جو ہر ڈیپارٹمنٹ کو میرے بنائے ہوئے طریقوں کے مطابق تربیت دیتے ہیں۔ اپنے خط میں اس سربراہ نے مجھے تفصیل سے بتایا کہ ریسرچ سے متعلق اعلیٰ سطحی میٹنگز میں وہ لوگ کس طرح ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ استعمال کرتے ہیں۔

دوسرا خط مسٹر سائمن بیچلر (Simon Batchelor) کا تھا۔ وہ کمبوڈیا کے دیہات میں امدادی مشن پر تھا اور وہاں کے دیہاتیوں کو پانی کے حصول کے لیے کھدائی کے طریقے سکھا رہا تھا۔ اُسے دیہاتیوں کا تعاون حاصل کرنے میں خاصی مشکلات پیش آ رہی تھیں۔ اتفاق سے اُس کے پاس میری کتاب ''اپنے بچے کو سوچنا سکھایئے'' (Teach your Child how to Think.) موجود تھی۔ اس کتاب میں سے اُس نے کمبوڈیا کے لوگوں کو سوچنے کے عمل کا ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ سکھایا۔ یہ طریقہ سیکھ کر وہ اتنے خوش ہوئے کہ کہنے لگے:

''سوچنے کا عمل سیکھنا زمین سے پانی نکالنے سے زیادہ اہم ہے۔''

گزشتہ دنوں میں نیوزی لینڈ کے شہر ولنگٹن میں تھا۔ وہاں ویلزلے (Wellesley) سکول کے ہیڈ ماسٹر نے مجھے بتایا کہ وہ پانچ سال کے بچوں کو سوچنے کا ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ سکھا رہے ہیں۔ اسی طرح برزبن (Brisbane) میں واقع کلے فیلڈ کالج (Clayfield) والوں نے مجھے بتایا کہ وہ یہ طریقہ چار سال کے بچوں کو بھی کامیابی سے سکھا چکے تھے۔ ایک بار مجھے سی ایٹل (Seattle) میں مائکروسافٹ کی مارکیٹنگ کانفرنس سے خطاب کا موقع ملا۔ وہاں موجود حاضرین کو میں نے متوازی سوچ کا ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ سمجھایا۔ اب تک یہ طریقہ ناسا (NASA)، آئی بی ایم (IBM)، ڈیوپونٹ (DUPONT) این ٹی ٹی جاپان، شیل، بی پی (BP)، سٹیٹ آئل

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

(Statoil) ناروے مارزوٹو (Marzotto) اٹلی اور فیڈرل ایکسپریس (Federal Express) سمیت کئی بڑی کمپنیاں کامیابی سے استعمال کر چکی ہیں۔ یہ سب اس طریقِ تفکر کی بڑی کامیابی ہے۔ دلچسپ بات یہ ہے کہ اسے سکول کے بچوں سے لے کر اعلیٰ اداروں کے سربراہوں تک، سب کو آسانی سے سکھایا جا سکتا ہے۔

سوچنے کا ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ

سوچنا نسلِ انسانی کا سب سے بڑا سرمایہ ہے۔ ہم لگاتار سوچتے ہیں پھر بھی ہم یہ نہیں کہہ سکتے کہ ہمیں سوچنے کا ہنر آ گیا ہے۔ ہم زندگی میں جتنا چاہے اچھا سوچتے رہیں، پھر بھی ہم میں بہتر سے بہتر سوچنے کی خواہش رہتی ہے۔ جو لوگ اپنے سوچنے کے عمل سے مطمئن ہو جاتے ہیں۔ وہ وہی لوگ ہیں جن کے سوچنے کا واحد مقصد اپنے آپ کو درست ثابت کرنا ہوتا ہے۔ اگر ہمیں ذرا سا بھی اندازہ ہو جائے کہ صحیح سوچ سے ہم کیسی کیسی شاندار کامیابی حاصل کر سکتے ہیں تو ہم آج ہی یہ کام شروع کر دیں۔

درست سوچنے کے عمل میں سب سے بڑی رکاوٹ الجھاؤ (Confusion) ہے۔ ہم سب کچھ ایک ساتھ سوچنا چاہتے ہیں۔ جذبات، معلومات، منطق (Logic)، امیدیں اور تخلیقیت..... یہ سب ہمارے ذہن پر ایک ساتھ یلغار کر دیتے ہیں۔ یوں سمجھیں کہ یہ کئی گیندوں کو ایک ساتھ اچھالنے والی شعبدہ بازی سے ملتی جلتی صورت حال بن جاتی ہے۔ میں اس کتاب میں ایک بہت سادہ بات سمجھا رہا ہوں اور وہ یہ کہ سوچنے والا ایک وقت میں ایک بات سوچے!!

اس طریقے پر عمل کر کے کوئی بھی شخص جذبات کو منطق سے الگ کر کے اور معلومات کو تخلیقیت سے جدا رکھ کر سوچنے کے قابل ہو سکے گا۔ یعنی ذہن میں مختلف تصورات گڈمڈ نہیں ہو سکیں گے۔ یہ طریقہ ''سوچنے کا چھ ہیٹ والا انداز'' لیے ہوئے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے۔ کوئی ایک ہیٹ پہن کر آپ کسی ایک ''قسم'' (Type) کی سوچ بچار کریں گے۔ میں اس کتاب میں، سوچنے کی ہر قسم کو تفصیل سے بیان کروں گا اور اس کے فوائد بھی بتاؤں گا۔

چھ ہیٹ والے طریقے پر سوچنے سے ہمیں یہ موقع ملتا ہے کہ ہم سب اِرادی طور پر ''سوچنے'' کا عمل بجا لاتے ہیں۔ بالکل اسی طرح جیسے آرکیسٹرا(Orchestra) کی رہنمائی کرنے والا شخص ارادے سے تمام دھنوں کو ایک ترتیب میں لا رہا ہوتا ہے۔ اسی طرح کسی میٹنگ کے دوران بعض اوقات ضروری ہو جاتا ہے کہ لوگوں کو عام سوچ کے انداز سے ہٹ کر کچھ مختلف سوچنے پر آمادہ کیا جائے۔ ایسے میں مربوط انداز میں سوچنے کے لیے ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ نہایت آسان اور سہولت والا ہے۔

''سیاہ ہیٹ'' کے بارے خاص نوٹ

مجھے یہ نوٹ اس لیے لکھنا پڑا کہ اس کتاب کی گزشتہ اشاعت سے لے کر اب تک بعض لوگوں نے ''سیاہ ہیٹ'' کو ''منفی سوچ'' کے قریب قریب تصور کر لیا ہے۔ حالانکہ ''سیاہ ہیٹ'' سوچ والا شخص تو محتاط ہوتا ہے جو پیش آمدہ مشکلات، خطرات اور مسائل سے آگاہ کرتا ہے۔ اس شخص کے باعث ہم خطرات سے آگاہ ہو کر ان سے بچنے کے طریقے اپناتے ہیں۔ اس لیے ''سیاہ ہیٹ'' پہننے والے شخص کو درست انداز میں سمجھا جائے۔

نئے ایڈیشن کے لیے نوٹ

جب میں نے پہلی بار یہ کتاب شائع کی تھی اُس وقت ''چھ ہیٹ'' والے طریقے سے لوگوں کی شناسائی نہ ہونے کے برابر تھی۔ کئی سال میں اس طریق کار کی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

افادیت کو ثابت کرنے والے بہت سے ثبوت اکٹھے ہو گئے ہیں۔ اسے دنیا بھر کے مختلف اداروں میں ہر عمر اور ہر صلاحیت کے افراد نے کامیابی سے استعمال کیا ہے۔

کچھ لوگ سوچنے کے تعلق سے ہیٹ (Hat) کے مختلف رنگوں کے ذکر پر حیران بھی ہو جاتے ہیں۔ انہیں لگتا ہے کہ سوچنے کے بارے جو بھی بات ہو اُسے بہت پیچیدہ اور سنجیدہ ہونا چاہیے۔ بعض لوگ بلاوجہ ''پیچیدگی پسند'' ہوتے ہیں۔ حالانکہ سادہ طریقے سے بات سمجھانے میں جادو جتنا اثر ہوتا ہے۔ اب دیکھیے کہ ہیٹ کے مختلف رنگوں کے ذریعے سوچنے کے الگ الگ انداز یاد رکھنا کتنا آسان ہے۔ اس کے بجائے اگر مشکل نفسیاتی اصطلاحات استعمال کی جاتیں تو زیادہ تر لوگوں کو سمجھ ہی نہ آتی!! اب تو کئی سال کے تجربات کے بعد یہ ثابت ہو چکا ہے کہ یہ طریقہ سادہ، آسان اور مفید ہے۔ یہ طریقہ ''بحث مباحثے'' والے طریقے کے اُلٹ ہے۔ اس میں آپ مختلف خیالات کو ایک دوسرے کے متوازی (ساتھ ساتھ) رکھ کر دیکھتے ہیں۔ اس طریقے میں ''کیا ہے؟'' کی بجائے ''کیا ہو سکتا ہے؟'' پر غور کیا جاتا ہے۔ اس میں ہم آگے جانے کا راستہ تلاش کرنے پر سوچ کی توانائی خرچ کرتے ہیں بجائے یہ ثابت کرنے کے کہ کون غلط ہے اور کون صحیح!! امید ہے آپ میری بات سمجھ رہے ہوں گے!!

ایڈورڈ ڈِی بونو

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب1

تعارف

فرض کیجیے، گھاس چرتے ہوئے کسی افریقی ہرن کو کوئی آواز سنائی دیتی ہے۔ فوری طور پر اُس کا وہ اعصابی نظام جو خطرے سے متعلق ہے، متحرک ہو جائے گا تا کہ جونہی گھاس سے شیر نکلے، ہرن اسے پہچان لے اور بھاگ کر اپنی جان بچا سکے۔ اس نوع کی حساسیت یہ بات سمجھنے کے لیے مرکزی حیثیت رکھتی ہے کہ ہمارا دماغ کس طرح کام کرتا ہے اور کیوں اس قدر فعال اور کارگر ہے۔

بیک وقت، مختلف اطراف میں فعال اور حساس ہونا ممکن نہیں۔ بالکل ایسے ہی جیسے کوئی ایسا گولف کلب بنانا جو بیک وقت گولف کھیلنے اور گاڑیاں دوڑانے کے لیے بہترین ہو۔ یہی سبب ہے کہ ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ ضروری ہے۔ یہ طریقہ دماغ کو اس قابل بناتا ہے کہ وہ مختلف اوقات میں مختلف سمتوں میں اپنی کارکردگی کو زیادہ سے زیادہ کر سکے۔

استدلال بمقابلہ متوازی سوچ

مغربی طرز تفکر کا بنیادی ڈھانچہ تقریباً 2300 سال پہلے یونانی مفکرین کے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

''تین کے گروہ'' نے ترتیب دیا تھا اور اس کی بنیاد استدلال پر رکھی۔ سقراط نے منطقی بحث اور استدلال (دلیل دینا) پر بہت زور دیا۔ جن مکالمات میں سقراط شریک رہا ان میں سے 80 فیصد (یہ مکالمات افلاطون نے لکھے تھے) بغیر کسی ٹھوس تعمیری نتیجے کے ختم ہوئے۔ سقراط نے ان مکالمات میں اپنا کردار محض اس قدر رکھا کہ وہ بتاتا رہے کہاں کیا غلطی ہے۔ وہ دراصل تصورات کا درست استعمال سمجھانا چاہتا تھا۔ مثلاً تصور انصاف اور تصور محبت کا استعمال۔ ایسا اُس نے ان تصورات کے غلط استعمال کی نشاندہی کر کے کیا۔ افلاطون اس بات پر یقین رکھتا تھا کہ حتمی سچائی دراصل کسی چیز کی ظاہری حالت کے نیچے چھپی ہوتی ہے۔ اس بات کو سمجھانے کے لیے وہ غار میں بندھے شخص والی اپنی مشہور مثال استعمال کرتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک شخص کو اس طرح غار میں باندھا گیا ہو کہ وہ صرف غار کی پچھلی دیوار ہی دیکھ سکتا ہو اور پھر غار کے داخلی راستے پر آگ جلا دی جائے اب جو شخص بھی غار میں داخل ہوگا اس کا سایہ غار کی عقبی دیوار پر بنے گا۔ صرف یہ سایہ ہی ہے جو بندھا ہوا شخص دیکھ سکے گا۔ اس مثال کے ذریعے افلاطون یہ سمجھانا چاہتا ہے کہ جیسے جیسے ہم زندگی میں سے گزرتے ہیں، ہم سچائی کا صرف ''سایہ'' ہی دیکھ پاتے ہیں۔

ارسطو نے داخلی اور خارجی منطق کا طریقہ کار استوار کیا جس کے مطابق ہم ماضی کے تجربات کی بنا پر اپنے ذہن میں ''صندوقچے'' سے بنا رکھتے ہیں۔ مطلب یہ کہ کچھ اصول، اقسام یا تعریفیں وضع کر لیتے ہیں۔ بعد میں جب کسی خیال یا شے سے ہمارا سامنا ہوتا ہے تو ہم اس شے یا خیال کو کسی ایک صندوقچے میں رکھ لیتے ہیں۔ اب ظاہر ہے کہ کوئی چیز یا تو صندوقچے کے اندر ہوگی یا اس سے باہر۔ یہ تو ہو نہیں سکتا کہ وہ آدھی اندر اور آدھی باہر ہو اور یہ بھی نہیں ہو سکتا کہ وہ کسی بھی صندوقچے میں نہ رکھی جائے۔ نتیجتاً مغربی فکر ''کیا ہے؟'' پر استوار ہے۔ ''کیا ہے؟'' کا تعین، تجزیے، پہچان اور دلیل کی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

بنیاد پر کیا جاتا ہے۔ یہ ایک اچھا اور مفید نظام ہے لیکن سوچنے کا ایک بالکل دوسرا پہلو بھی ہے جس کا تعلق اس سے ہے کہ ''کیا ہوسکتا ہے؟'' سوچ کا یہ پہلو تعمیری فکر، تخلیقی تفکر اور آگے بڑھنے کا راستہ بنانے سے عبارت ہے۔

1998ء میں مجھے آسٹریلیا کے آئینی اجلاس میں افتتاحی کلمات کے لیے مدعو کیا گیا تھا۔ اس اجلاس میں فیڈریشن کے مستقبل پر غور وفکر ہونا تھا۔ وہاں میں نے یہ کہانی سنائی: ایک دفعہ کا ذکر ہے کسی شخص نے اپنی کار کے آدھے حصے پر سفید اور آدھے پر سیاہ رنگ کر دیا۔ اس کے دوستوں نے پوچھا کہ ایسا عجیب کام کیوں؟ اس نے جواب دیا: جب میں کوئی حادثہ کر بیٹھتا ہوں تو عدالت میں گواہ ایک دوسرے کے بیانات کی نفی کرتے رہتے ہیں۔ اس وقت مجھے بہت مزا آتا ہے۔ جب کہتا ہے کار سفید تھی، دوسرا کہتا ہے نہیں سیاہ تھی۔

اجلاس کے اختتام پر مجھے چیئرمین سر انتھونی میسن نے بتایا کہ وہ یہ کہانی اپنے مذاکراتی عمل میں استعمال کریں گے۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ دلائل دینے والے دونوں فریق بیک وقت درست اور غلط ہو سکتے ہیں کیونکہ وہ ایک ہی صورتحال کے دو مختلف پہلو دیکھ رہے ہوتے ہیں۔ دنیا کی بہت سی ثقافتوں، شاید اکثر ثقافتوں میں بحث مباحثے کو جارحانہ، اور غیر تعمیری سرگرمی سمجھا جاتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ بہت سے علاقوں میں ''چھ ہیٹ'' والا متوازی سوچ کا طریق کار اپنا لیا گیا ہے۔

تبدیل ہوتی ہوئی دُنیا

دلیل کی بنیاد پر سوچنے کا انداز بلاشبہ بہت عمدہ ہے لیکن یہ ایسے ہی عمدہ ہے جیسے ہماری گاڑی کا اگلا بایاں پہیّا بہت اچھا ہے۔ یہ ایک پہیّا بہت اچھا کام کرتا ہے لیکن گاڑی چلانے کے لیے ایک پہیّا کافی نہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

فرض کیجیے ایک ڈاکٹر کسی ایسے بچے کا علاج کر رہا ہے جس کی جلد پر دانے نکلے ہوئے ہیں۔ ڈاکٹر کی سوچ فوراً مختلف پہلوؤں کی طرف جائے گی (سوچ کے ان پہلوؤں کو میں صندوقچے کہتا ہوں) کیا اس بچے کی جلد سورج کی تپش سے متاثر ہوئی ہے؟ کیا اسے کھانے کی کسی چیز سے الرجی ہوئی ہے؟ کہیں یہ دانے خسرے کے تو نہیں؟ یہ تمام پہلو ذہن میں رکھتے ہوئے ڈاکٹر مرض کی علامات دیکھ کر ایک فیصلے تک پہنچتا ہے۔ اگر مرض کی علامات خسرے سے ملتی جلتی ہوں تو ڈاکٹر اپنی سوچ کے صندوقچے پر ''خسرہ'' لکھ کر علاج شروع کر دیتا ہے۔ سوچنے کے روایتی انداز کی یہ بہترین مثال ہے۔ دراصل ہم اپنی یادداشت سے کچھ گنے چنے حالات و واقعات برآمد کرتے ہیں۔ پھر یہ دیکھتے ہیں کہ موجودہ صورت حال کس پرانی صورت حال سے ملتی جلتی ہے۔ جب ہم یہ کام کر لیتے ہیں تو سمجھ بیٹھتے ہیں کہ اب موجودہ صورت حال واضح ہوئی ہے۔ اس کے بعد ہم عمل کا راستہ چن لیتے ہیں۔ دنیا کی لگاتار تبدیلی کے باعث ضروری نہیں کہ ہماری یادداشت میں محفوظ معیارات کارآمد ثابت ہوں۔ اگر دنیا ایک ہی حالت پر قائم ہوتی تو ماضی کے معیارات ضرور کام آتے لیکن دنیا تو بدلتی جا رہی ہے۔ اس لیے ہمیں پہلے سے موجود راستے پر چلنے کے بجائے خود اپنا راستہ تراشنا ہوگا۔ ہمیں ''کیا ہے'' کو چھوڑ کر یہ سوچنا چاہیے کہ ''کیا ہوسکتا ہے؟''

آج تک مغرب میں رائج سوچنے کا انداز ہمارے لیے کوئی سادہ اور مفید نظام نہیں دے سکا۔ دراصل یہی وجہ ہے کہ ''چھ ہیٹ'' والا سوچنے کا طریقہ بہت ضروری ہے۔

متوازی سوچ کیا ہے؟

فرض کیجیے کسی دیہی علاقے میں ایک بہت بڑا مکان ہے۔ ایک شخص اس مکان کے سامنے اور دوسرا اس مکان کی پچھلی جانب کھڑا ہے۔ اسی طرح ایک ایک شخص

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مکان کے باقی دو اطراف میں بھی کھڑا ہے۔ یہ چاروں ایک ہی مکان کو مختلف سمتوں سے دیکھتے ہوئے انٹرکام پر بحث کر رہے ہیں کہ جو منظر میں دیکھ رہا ہوں وہی اس مکان کا ''درست منظر'' ہے۔ متوازی سوچ کے فارمولے پر عمل کرتے ہوئے یہ چاروں پہلے مکان کے سامنے جمع ہو کر اُسے سامنے سے دیکھیں گے۔ پھر چاروں پچھلی جانب چلے جائیں گے اور وہاں سے مکان کا نظارہ کریں گے۔ اسی طرح باری باری دائیں اور بائیں سائیڈ بھی دیکھیں گے۔

یہ مثال واضح کرتی ہے کہ متوازی سوچ کس طرح کام کرتی ہے۔ اس مثال میں ہر شخص اپنے نکتہ نظر کے متوازی بھی سوچ رہا ہے۔ متوازی سوچ دراصل اُس کے الٹ ہے جس کے تحت بحث مباحثے کے دوران تمام فریق مخالفانہ اور جارحانہ انداز میں سوچتے ہیں اور لازماً ایک دوسرے کے الٹ موقف اختیار کرتے ہیں۔ ہونا کیا چاہیے؟ یہی کہ جب ہر شخص مکان کو چاروں جانب سے دیکھ لے گا تو گویا ''مکان'' کا موضوع چاروں افراد پر پوری طرح واضح ہو جائے گا۔

متوازی سوچ کا مطلب یہ ہے کہ کسی ایک وقت میں تمام لوگ ایک ہی طرف کو دیکھ رہے ہوں۔ لیکن یہیں پر بس نہیں۔ متوازی سوچ کا طریقہ مزید آگے بھی جاتا ہے۔ پرانی سوچ کے تحت اگر دو لوگوں میں اختلاف ہو جائے تو وہ بحث مباحثہ کرتے ہیں اور ایک دوسرے کو غلط ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ دوسری جانب متوازی سوچ کے طریقے میں دو آرا کو ساتھ ساتھ رکھ کر دیکھا جاتا ہے چاہے وہ آرا کتنی ہی مختلف کیوں نہ ہوں۔ آرا کو ساتھ ساتھ رکھ کر دیکھنے کے بعد، اگر ضروری ہو تو کوئی ایک رائے بھی اختیار کی جا سکتی ہے۔ اگر کسی ایک رائے کو اختیار کرنا ممکن نہ ہو تو پھر منصوبہ سوچتے وقت دونوں امکانات کو ذہن میں رکھنا ضروری ہوگا۔ ہر وقت یہ بات دھیان میں رکھیں کہ بہرصورت ہمیں آگے جانے کا راستہ نکالنا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سمتیں اور ہیٹ

متوازی سوچ کا اصل نکتہ یہی ہے کہ کسی ایک وقت میں تمام لوگ ایک ہی سمت کو دیکھ رہے ہوں۔ اب بات یہ ہے کہ سمتیں تو تبدیل کی جا سکتی ہیں۔

مثلاً ہم کسی سے یہ تو کہہ سکتے ہیں کہ مشرق کو دیکھو، اب شمال کی طرف دیکھو، کیوں کہ یہ سب سمتیں اپنی واضح شناخت کے ساتھ موجود ہیں لیکن اگر سوچنے کی مختلف سمتوں کو نام دینا چاہیں تو کیا کریں؟ یہی وہ جگہ ہے جہاں ہمیں ''ہیٹ'' کی ضرورت پڑتی ہے۔

دنیا کے کئی علاقوں میں ٹوپی یا ہیٹ کا تعلق سوچ یا سوچنے سے جڑا ہوا ہے۔ یہاں ''ہیٹ'' کا لفظ دراصل سوچنے کے ایک الگ انداز کی علامت بنتا ہے۔ لوگوں کے بارے میں یوں کہا جاتا ہے کہ

''فلاں نے تو فلاں سوچ کا ہیٹ پہنا ہوا ہے۔''

سوچنے کے انداز کو ہیٹ سے تشبیہ دینے کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ ہیٹ کو آسانی کے ساتھ پہنا اور اُتارا جا سکتا ہے۔ ہیٹ اِردگرد کے لوگوں کو نظر بھی آتا ہے۔ انہی وجوہات کی بنا پر میں نے سوچنے کے رُخ کی علامت کے طور پر ہیٹ کو منتخب کیا ہے۔ چھ مختلف رنگوں کے ہیٹ دراصل سوچنے کی چھ مختلف سمتوں یا سوچ کے چھ مختلف طریقوں کی نمائندگی کرتے ہیں۔ وہ رنگ یہ ہیں:

''سفید، سرخ، سیاہ، پیلا، سبز، نیلا۔''

یہاں یہ بات واضح کرنا ضروری ہے کہ مختلف رنگوں کے ہیٹ محض سوچ کے طریقوں کی علامت ہیں۔ اس سے یہ مراد نہ لی جائے کہ ان علامتوں سے کوئی تفصیل برآمد ہوتی ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

تفصیلات الگ چیز ہیں اور سوچ کی سمت الگ چیز۔ مثلاً اگر کوئی یہ کہتا ہے:

''آئیں سفید ہیٹ والی سوچ سوچتے ہیں۔''

تو اس سے یہ مراد ہو گی کہ موجودہ موضوع پر زیادہ سے زیادہ معلومات پر توجہ کرنا۔ یعنی زیرِ بحث معاملے پر کس قسم کی معلومات درکار ہیں، معلومات کے لیے کس سے کیا سوالات پوچھنے ہیں وغیرہ وغیرہ۔

''میں اس معاملے میں آپ کی سرخ ہیٹ رائے چاہتا ہوں۔''

اس جملے کا مطلب یہ ہو گا کہ زیرِ بحث موضوع پر احساسات یا جذبات کیا ہیں؟

''ہم نے سیاہ ہیٹ کی سوچ تو سوچ لی۔ آیئے اب کچھ پیلے ہیٹ کی بات ہو جائے۔''

اس مثال میں سیاہ ہیٹ سے مراد وہ سوچ ہے جو محتاط ہے اور پیش آنے والے مسائل اور مشکلات کے بارے آگاہ کرتی ہے۔ پیلا ہیٹ فوائد اور مفاد کے بارے میں سوچ بچار کرتا ہے۔

یہاں ایک بار پھر واضح کر دوں کہ تفصیلات اُس واقعے کی ہوتی ہیں جو ہو چکا ہوتا ہے اور سوچنے کی سمت اُس شے کے بارے ہوتی ہے جو ابھی ہونی ہوتی ہے۔

''میں چاہتا ہوں کہ آپ مشرق کی جانب دیکھو۔''

یہ جملہ بہت مختلف ہے اس جملے سے ''آپ مشرق کی جانب دیکھتے رہے ہو۔'' ان مثالوں سے واضح ہوتا ہے کہ چھ مختلف رنگوں کے ہیٹ آنے والے حالات پر سوچ بچار کرنے کے چھ مختلف طریقوں کی علامتیں ہیں۔ یہ کسی شخص کے پہلے چھ ہیٹ کے کسی عمل پر تبصرہ کرنے کی چیز نہیں ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

چھ رنگ کے ہیٹ.....نہیں بلکہ لوگوں کی اقسام

ماہرینِ نفسیات اس طرح کے ٹیسٹ کرتے رہتے ہیں کہ فلاں اے ٹائپ کا شخص ہے اور فلاں بی ٹائپ کا۔ اس میں مسئلہ یہ ہے کہ جب کسی شخص پر کوئی لیبل لگا دیا جاتا ہے تو پھر وہ عموماً ویسا ہی رہنا چاہتا ہے جیسا اُس پر لیبل لگایا گیا ہے۔ یہ پھر وہی بات ہوگئی کہ لیبل ''جو ہے'' پر لگایا جاتا ہے جبکہ ہم جو بات کر رہے ہیں وہ یہ ہے کہ ''کیا ہوسکتا ہے؟''

مثال کے طور پر کسی دوڑ میں ایک دبلا پتلا شخص عام حالات میں ایک موٹے شخص سے آگے نکل جائے گا (جو ہے) لیکن اگر موٹا شخص سائیکل چلانا سیکھ لے تو وہ ضرور دُبلے پتلے شخص کو ہرا سکتا ہے (کیا ہوسکتا ہے)!

میں دیکھتا ہوں کہ کئی لوگ ہیٹ کے رنگوں کو، لوگوں کی اقسام بیان کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں مثلاً وہ خاتون تو ''سیاہ ہیٹ'' ہے یا فلاں ''سبز ہیٹ'' انسان ہے۔ ایسا کہنا غلط ہے کیونکہ رنگ دار ہیٹ سوچ کا انداز بتاتے ہیں نہ کہ افراد کی اقسام۔ آپ غور کریں تو ایک ہی شخص مختلف وقتوں میں مختلف رنگوں کے ہیٹ پہن سکتا ہے (مختلف انداز کی سوچ رکھ سکتا ہے) اس کا مطلب یہ ہوا کہ ہیٹ کے رنگوں کو لوگوں کی قسمیں نہ سمجھا جائے۔

یہ بات بھی درست ہے کہ بعض لوگ ہمیشہ محتاط سوچ رکھتے ہیں اور ممکنہ خطرات پر زیادہ سوچ بچار کرتے ہیں۔ کچھ دوسرے لوگ موجود حقائق پر زیادہ نظر رکھتے ہیں۔ کچھ اور لوگ ہر وقت نئے نئے خیالات سوچتے ہیں (تخلیقی لوگ)۔ کچھ لوگ سوچنے کے کسی ایک انداز میں زیادہ مہارت رکھ سکتے ہیں۔ لوگ سوچنے کے کسی ایک رنگ کو زیادہ پسند کر سکتے ہیں لیکن پھر بھی ان رنگوں کو لوگوں پر لیبل لگانے کے لیے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

استعمال نہیں کیا جا سکتا۔

مثال کے طور پر اگر آپ مینوئل گیئر والی گاڑی چلا رہے ہیں تو آپ تمام گیئر استعمال کرتے ہیں۔ آپ کی کار کے انجن میں موجود سبھی سلنڈر کام کر رہے ہوتے ہیں۔ لہٰذا ہر شخص کو ہر انداز کی سوچ سوچنے کے قابل ہونا چاہیے۔ یہی وجہ ہے کہ انسانوں پر مخصوص سوچ کا لیبل لگا دینا خطرناک ہے۔ اس سے سوچ کا سارا نظام ہی گڑ بڑ ہو جائے گا۔ مختصراً یہ کہ ہر شخص کو ہر سمت میں دیکھنے (یعنی سوچنے) کے قابل ہونا چاہیے۔ جب لوگ مجھے بتاتے ہیں کہ وہ چھ ہیٹ ولا طریقہ استعمال کرتے ہیں تو میں ان سے پوچھتا ہوں کہ انہوں نے یہ طریقہ کیسے استعمال کیا۔ کئی بار مجھے پتا چلتا ہے کہ وہ بالکل غلط انداز میں یہ طریقہ استعمال کرتے ہیں۔

مثلاً کسی میٹنگ میں وہ کسی ایک شخص کو ''سیاہ ہیٹ'' کا کردار دے دیتے ہیں، کسی دوسرے کو سفید ہیٹ کا۔ تمام میٹنگ کے دوران یہ سب لوگ اپنا اپنا کردار نبھاتے رہتے ہیں۔ یہ بالکل غلط ہے۔ ایسا کرنا اس نظام کی روح کے خلاف ہے۔ متوازی سوچ کے نظام کی روح یہ ہے کہ ہر شخص کی ذہانت اور تجربہ ہر سمت میں استعمال ہو۔ لہٰذا ہونا یہ چاہیے کہ میٹنگ میں موجود ہر شخص ایک مقررہ وقت پر سیاہ ہیٹ پہن لے (یعنی ممکنہ مسائل اور خطرات کی بابت سوچے) اس کے بعد، مثال کے طور پر، تمام لوگ سفید ہیٹ والی سوچ بچار کریں۔ یہ ہے اصل طریقہ جس سے تمام لوگوں کی ذہانت اور تجربے سے خوب اچھی طرح فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔

ذہانت دکھانا

بہت سے لوگ مجھے بتاتے ہیں کہ انہیں دلائل سے بحث مباحثہ کرنے میں لطف آتا ہے۔ بحث سے لوگ یہ چیز دکھا سکتے ہیں کہ وہ کتنے تیز اور چالاک ہیں۔ وہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

دوسروں کے موقف کی دھجیاں بھی اُڑا سکتے ہیں۔ مجھے کہنے دیجیے کہ یہ سب فائدہ مند نہیں ہے تاہم ممکن ہے دکھاوا کرنا اور کچھ کر کے دکھانا انسانی نفسیات کا حصہ ہو۔ اسی لیے متوازی سوچ اور چھ ہیٹ والے طریقے میں ذہانت کا مظاہرہ کرنا شامل رکھا گیا ہے۔ اس طرح سوچ بچار کرنے والا فرد سب کو دکھا سکتا ہے کہ اس نے مثلاً پیلا ہیٹ سوچ کے تحت کتنے اہم نکات سوچے اور سیاہ ہیٹ کے انداز میں سوچ کر کتنے مسائل کی نشان دہی کی۔ اس طریقے کے اندر رہ کر بھی آپ بہتر انداز میں سوچ کر خود کو بہتر ثابت کر سکتے ہیں۔ یہ مثبت بات ہے کیونکہ یہ فائدہ مند ہے اور اس کا مقصد دوسروں کو غلط ثابت کر کے اپنی انا کی تسکین کرنا نہیں ہے۔

چھ ہیٹ والا طریقہ..... ایک کھیل

عام طور پر لوگوں کی شخصیت بدلنے کی کافی کوشش کی جاتی ہے۔ یہ سمجھا جاتا ہے کہ اگر ہم کسی کو اُس کی خامی سے آگاہ کر دیں گے تو وہ ضرور اپنی کمزوری کو دور کرنے کی کوشش کرے گا۔ یہ طریقے عام طور پر سست رفتار ہوتے ہیں اور کئی بار کارآمد بھی نہیں ہوتے۔ دراصل جب ہم کسی شخص پر کوئی خاص لیبل لگا دیتے ہیں تو وہ عام طور پر اسی لیبل کے ''صندوقچے'' میں بند رہنا چاہتا ہے۔

سگمنڈ فرائڈ سے لے کر اب تک سارا زور اس بات پر رہا ہے کہ کسی بھی عمل کے پیچھے کارفرما محرکات کا تجزیہ کیا جائے۔ کنفیوشیس (قدیم چینی مفکر) کا انداز اس کے بالکل الٹ ہے۔ وہ شخصیت پر غور کرنے کے بجائے رویے پر غور کرنے کا قائل ہے۔ کنفیوشیس کہتا ہے کہ اپنے خاندان، احباب، افسران اور ماتحتوں کے ساتھ درست رویہ اپناؤ۔ کنفیوشیس کو ہماری شخصیت کے نفسیاتی تجزیے کے ساتھ کوئی دلچسپی نہیں۔ وہ رویے کی درستی پر زور دیتا ہے۔ چھ ہیٹ کا طریقہ کنفیوشیس کی پیروی کرتا ہے۔ اگر آپ کا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مزاج جارحانہ ہے تو کوئی آپ کا مزاج بدلنے کی کوشش نہیں کرے گا۔ تاہم آپ کو اپنے ہیٹ کے رنگ کے مطابق، اُسی سمت میں اپنا جارحانہ مزاج استعمال کرنا ہوگا۔ اس طریقے میں ایک طرح سے کھیل کھیلنے کا انداز بھی پایا جاتا ہے۔

جب کوئی کھیل کھیلا جاتا ہے تو ہر کسی کو کھیل کے اصولوں پر عمل کرنا پڑتا ہے۔ اگر میٹنگ کے دوران سیاہ ہیٹ (محتاط) سے نکل کر سب لوگ پیلا ہیٹ (فوائد) پہن چکے ہیں اور کوئی شخص پھر بھی ممکنہ خطرات اور مسائل کی باتیں (سیاہ ہیٹ) کرتا رہتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ وہ یہ کھیل اصولوں کے مطابق نہیں کھیل رہا۔ سوچنے کے چھ ہیٹ والے طریقے کو ایک کھیل کی طرح کھیلنا رویوں کے بدلنے میں کافی مفید ثابت ہوا ہے۔

نتائج

پچھلے کئی سال کے دوران میں چھ ہیٹ والا طریقہ برتنے کے واضح نتائج سامنے آئے ہیں۔ یہ نتائج ذیل میں بیان کیے جاتے ہیں۔

1۔ مسائل حل کرنے کی طاقت

چھ ہیٹ والے طریقے سے کسی بھی گروہ کے تمام ارکان کی ذہانت، تجربے اور علم سے مکمل طور پر فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔ کسی ایک وقت پر تمام ارکان ایک ہی سمت میں دیکھ اور سوچ رہے ہوتے ہیں۔ غور کریں، ایک مقناطیس اسی لیے طاقت رکھتا ہے کہ اس کے تمام ذرّات ایک ہی سمت کو یعنی ''یک رُخ'' ہوتے ہیں۔ جب ہم کسی معاملے پر بحث مباحثہ کر رہے ہوتے ہیں تو تمام لوگوں کی گفتگو کا رُخ ایک نہیں ہوتا۔ بحث مباحثے میں ہر فریق جیتنا چاہتا ہے جیسا کہ عدالت میں ہوتا ہے۔ اگر کسی فریق

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کے ذہن میں کوئی ایسا نکتہ آ بھی جائے جس سے مخالف فریق کو فائدہ پہنچتا ہو تو وہ نکتہ کبھی بھی سامنے نہیں لائے گا۔ وجہ یہ ہے کہ وہاں مقصد کیس جیتنا ہوتا ہے نہ کہ زیرِ بحث معاملے کو دیانت داری سے جانچنا۔

یہ بات بالکل غیر معقول ہے کہ کوئی شخص محض اس لیے معلومات یا نکتۂ نظر چھپا لے کہ ظاہر کرنے سے اُس کا اپنا موقف کمزور ہو جائے گا یا پھر مخالف کے موقف کو تقویت ملے گی۔ دیکھیں، سورج کی شعاعوں کو ایک نقطے پر مرکوز کر کے ہم دھات کو بھی پگھلا سکتے ہیں۔ بالکل اسی طرح ذہنی صلاحیتوں کو بھی ایک نقطے پر مرتکز کر کے ہم بڑے سے بڑا مسئلہ حل کر سکتے ہیں۔

2۔ وقت کی بچت

آسٹریلیا کی کمپنی آپٹس (Optus) نے کسی اہم مسئلے پر گفتگو کے لیے چار گھنٹے کا وقت مختص کیا تھا۔ چھ ہیٹ والا طریقہ اپنانے سے وہ لوگ محض پینتالیس منٹ میں ہی مطلوبہ نتیجے پر پہنچ گئے۔ ہر جانب سے ایسی خبریں آ رہی ہیں کہ چھ ہیٹ والے طریقے سے میٹنگ کے دوران بہت جلد فیصلے ہو جاتے ہیں۔ بعض صورتوں میں تو میٹنگ کا وقت آدھا یا ایک چوتھائی ہی رہ گیا ہے۔

امریکا میں کمپنیوں کے مینیجر عام طور پر اپنا چالیس فیصد وقت میٹنگ میں گزارتے ہیں۔ چھ ہیٹ والا طریقہ اختیار کر کے یہ وقت پچھتر فیصد تک کم ہو گیا ہے۔ عام انداز میں سوچنے یا پھر بحث مباحثہ کرنے کے دوران میں اگر ایک شخص کوئی بات کہتا ہے تو دوسروں پر جواب دینا فرض ہو جاتا ہے۔ متوازی سوچ کے طریقے میں بالکل ضروری نہیں کہ پلٹ کر کسی کی بات کا جواب دیا جائے۔ ہوتا یہ ہے کہ تمام لوگ ایک ہی سمت میں سوچ رہے ہوتے ہیں (ایک سمت میں سوچنے کا یہ مطلب نہیں کہ ایک جیسا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سوچ رہے ہوتے ہیں بلکہ یہ کہ ایک ہی نکتے پر اپنی اپنی صلاحیت کے مطابق غور کر رہے ہوتے ہیں۔ مترجم)۔ آپ اپنی رائے دوسروں کی رائے کے متوازی رکھ دیتے ہیں۔ اسی طرح آپ کی رائے کے ساتھ ہی متوازی لکیر کی طرح، کوئی اور اپنی رائے رکھ دیتا ہے۔ یہ عمل موضوع کے اچھی طرح واضح ہو جانے تک جاری رہتا ہے۔

عام طور پر اگر کسی نکتے پر دو متضاد آرا سامنے آ جائیں تو بحث شروع ہو جاتی ہے۔ متوازی سوچ کے طریقے میں دونوں آرا کو ساتھ ساتھ رکھ لیا جاتا ہے۔ بعد میں اگر ضروری ہو تو ان دونوں میں سے کسی ایک رائے کے حق میں فیصلہ کر لیا جاتا ہے۔ یعنی ہمیں ہر قدم پر بحث میں الجھنے کی ضرورت نہیں پڑتی۔

3۔ شخصی انا سے بچاؤ

کارآمد انداز میں تیزی سے سوچنے کے عمل میں سب سے بڑی رکاوٹ شخصی انا ہے۔ عام طور پر سوچنے کا عمل کیا ہی اس لیے جاتا ہے کہ اس سے دوسروں کو نیچا دکھایا جا سکے یا یہ ثابت کیا جا سکے کہ ہم کتنے ذہین اور چالاک ہیں یا پھر ذاتی اختلاف کے اظہار کے لیے سوچنے کی زحمت کی جاتی ہے۔ کئی لوگ تو محض اس لیے کسی سے اختلاف کرتے ہیں کہ بات کرنے والے کی نظر میں آ سکیں۔ مختصراً یہ کہ ہمیں اندازہ ہی نہیں ہو پاتا کہ شخصی انا ہمارے درست سوچنے کے عمل کو کس کس طرح روک دیتی ہے۔

عدالتی ججوں کی جیوری جب کسی معاملے پر غور و فکر کرتی ہے تو عموماً دو ارکان باقیوں سے متفق نہیں ہوتے۔ مجھے کئی ججز (Judges) نے بتایا ہے کہ یہ ایک سنجیدہ مسئلہ بن جاتا ہے۔ اسی لیے اب کئی ممالک کے جیوری سسٹم میں چھ ہیٹ والا طریقہ اپنانے میں دلچسپی لی جا رہی ہے۔ اس سے شخص انا والی رکاوٹ دور ہو جاتی ہے اور مقدمات پر غور و فکر کا عمل آسان ہو جاتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مقابلے بازی کرنے اور مخالفانہ انداز میں سوچنے سے شخصی انا کا مسئلہ مزید بڑھ جاتا ہے۔ چھ ہیٹ طریقے سے سوچنے میں یہ مشکل ختم ہو جاتی ہے۔ اس طریقے میں ہر کوئی اپنی انا کی تسکین اس طرح کرتا ہے کہ وہ ہر ہیٹ کے اندر سوچتے ہوئے بہتر سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے۔ چھ ہیٹ والا طریقہ آپ کو غیر جانب دارانہ اور معروضی انداز میں تمام پہلوؤں پر غور کرنے کے قابل بناتا ہے۔ روایتی بحث مباحثے سے یہ کام نہیں ہوسکتا۔

4۔ ایک وقت میں ایک چیز

اچھے طریقے سے سوچنے کی سب سے بڑی دشمن انتشار خیالی یا الجھن (Confusion) ہے۔ جب ہم ایک وقت میں کئی کام کرنا چاہتے ہیں تو الجھنیں پیدا ہوتی ہیں۔ ہمیں معلومات بھی چاہیے ہوتی ہیں۔ ہمارے جذبات بھی ہوتے ہیں، ہمیں نئے خیالات بھی درکار ہوتے ہیں۔ ہمیں محتاط رہنے کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ ہمیں اپنے کام سے فائدہ بھی حاصل کرنا ہوتا ہے۔ یہ سب دراصل اپنی اپنی جگہ پر کئی کام ہیں۔ یوں سمجھیں کہ یہ ایک وقت میں چھ گیندوں کو گھمانے کی شعبدہ بازی ہے جو ظاہر ہے کہ مشکل کام ہے۔ اس کے مقابلے میں ایک گیند کو اچھالنا آسان ہے۔

چھ ہیٹ والے طریقے میں ہم ایک وقت میں ایک کام کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ایک مقررہ وقت پر ہم مضمر خطرات پر سوچتے ہیں (سیاہ ہیٹ)۔ دوسرے وقت پر ہم نئے خیالات پر غور کرتے ہیں (سبز ہیٹ) کسی اور وقت ہم موجود معلومات پر سوچ بچار کرتے ہیں (سفید ہیٹ) ہم ایک ہی وقت میں یہ سب کچھ کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔ جیسے رنگین چھپائی (Colour Printing) کے عمل میں ایک وقت میں ایک رنگ پرنٹ کیا جاتا ہے، پھر دوسرا، پھر تیسرا۔ آخر میں تمام رنگوں کا خوب

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

صورت منظر بن جاتا ہے۔

ان ساری باتوں کے پیچھے ذہنِ انسانی کی وہ خاصیت ہے جس کے تحت الگ الگ چیزوں پر سوچ بچار الگ الگ اوقات میں بہتر ہوتی ہے۔ جیسا کہ میں نے تعارف میں بتایا، انسانی دماغ خطرے کے وقت سوچتے ہوئے الگ ڈھنگ سے کام کرتا ہے اور جب وہ اپنے فائدے کی باتیں سوچ رہا ہو تو اس وقت ایک علاحدہ کیمیائی عمل سے گزرتا ہے۔

ہوائی جہاز زمین پر اُترتے ہوئے اکثر کار پارکنگ کے اوپر سے گزرتا ہے۔ اس وقت اگر آپ اپنے آپ سے یہ کہیں کہ میں نے زرد رنگ کی کاروں پر دھیان دینا ہے تو زرد رنگ کی تمام کاریں یک بیک آپ کو نظر آنا شروع ہو جائیں گی۔ اب آپ غور کریں کہ آپ ایک وقت میں ایک ہی رنگ پر دھیان دے سکتے ہیں۔ اگر آپ بیک وقت چار رنگ کی کاروں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں تو آپ ناکام ہوں گے۔ یہی حساب سوچنے کے عمل کا ہے۔ اگر آپ کئی سمتوں میں اکٹھا سوچنا شروع کر دیں تو سوائے الجھن کے کچھ ہاتھ نہیں آئے گا اور ہماری سوچنے کی صلاحیت بے فائدہ چلی جائے گی۔

اس باب میں شامل تمام باتیں نہایت آسان اور سادہ نظر آئی ہوں گی۔ دراصل ان باتوں میں کوئی پراسراریت ہے بھی نہیں۔ چھ ہیٹ طریقے کے فوائد اب تو بہت واضح ہو چکے ہیں۔ یاد رکھیے لوگ بحث مباحثے کا طریقہ اس لیے اختیار نہیں کرتے کہ وہ اسے ترجیح دیتے ہیں بلکہ اس لیے کہ انہیں کوئی دوسرا طریقہ آتا ہی نہیں۔ چھ ہیٹ دراصل وہی دوسرا طریقہ ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب2

چھ ہیٹ، چھ رنگ

(Six Hats, Six Colours)

سوچنے والے ہر ہیٹ کا ایک اپنا رنگ ہے۔ سفید، سرخ، سیاہ، پیلا، سبز اور نیلا۔ ان رنگوں کے نام پر ہر ہیٹ کا نام رکھ دیا گیا ہے۔

میں چاہتا تو سوچ کی ہر قسم کو ظاہر کرنے کے لیے ہیٹ کے رنگوں کی بجائے مشکل یونانی نام رکھ سکتا تھا۔ اس سے میری علمیت کا رعب تو پڑ جاتا لیکن انہیں یاد کرنا کافی مشکل جاتا۔ ساتھ ہی ان کے عملی فائدے کم ہو جاتے۔ میں چاہتا ہوں کہ سوچنے والا ہر شخص ان سب ہیٹس (Hats) کو سچ مچ تصور کرے۔ اس مقصد کے لیے مختلف رنگ آسانی پیدا کریں گے۔ ذہن میں رہے کہ ہر ہیٹ کا رنگ اُس کی کارکردگی کے حساب سے رکھا گیا ہے۔

1۔ سفید ہیٹ (White Hat)

سفید رنگ معتدل، غیر جانبدار اور معروضی ہے۔ سفید ہیٹ کا تعلق اعداد و شمار، موجود حقائق اور معروضی حالات سے ہے یعنی وہ تمام معلومات اعداد و شمار اور واقعات جو ہمیں میسّر ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

2۔سرخ ہیٹ (Red Hat)

سرخ رنگ جذبات، احساسات، غصے یا ناراضی کو ظاہر کرتا ہے یہاں سرخ ہیٹ موجود صورتِ حال کو جذبات کے نکتۂ نظر سے دیکھنے کا کام کرتا ہے۔

3۔سیاہ ہیٹ (Black Hat)

کالا رنگ گہرا اور سنجیدہ ہے۔ اسی لیے سیاہ ہیٹ پہننے والا شخص احتیاط پسند ہوتا ہے۔ سوچ کا یہ رنگ کسی منصوبے کی کمزوریاں اور خامیاں جاننے کے لیے بہت ضروری ہے۔

4۔پیلا ہیٹ (Yellow Hat)

پیلا رنگ دھوپ کا ہوتا ہے۔ یہ رنگ مثبت ہے۔ پیلے ہیٹ کی سوچ مثبت اور امید افزا ہے۔ یہ سوچ چیزوں کا روشن پہلو دیکھتی ہے۔

5۔سبز ہیٹ (Green Hat)

سبز رنگ پودوں، پتوں اور زرخیزی کی علامت ہے۔ سبز ہیٹ والی سوچ نئے خیالات اور تخلیقی اندازِ فکر کی نمائندہ ہے۔

6۔نیلا ہیٹ (Blue Hat)

نیلا رنگ پُرسکون ہے۔ یہ آسمان کا رنگ ہے۔ آسمان جو ہمارے ''اوپر'' ہے۔ اسی لیے نیلا ہیٹ سوچنے کے سارے عمل کو منظم کرتا ہے۔ یہ دوسرے تمام رنگوں کے ہیٹس (Hats) کی کارکردگی کنٹرول کرتا ہے۔

اگر آپ ہر ہیٹ کا رنگ اور اس کا کردار یاد کر لیں تو اس کے بعد ہی ان

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

رنگ دار ہیٹس (Hats) کی کارکردگی پر گفتگو ہو سکے گی۔ چاہیں تو ان رنگوں کے تین جوڑے بنا کر یاد کر لیں۔

1۔سفید اور سرخ 2۔سیاہ اور پیلا 3۔سبز اور نیلا

عملی طور پر یہ ہیٹ ہمیشہ اپنے رنگوں سے پہچانے جائیں گے نہ کہ ان کاموں سے جو یہ کرتے ہیں۔اس کی ایک خاص وجہ ہے۔

مثال کے طور پر آپ کسی معاملے پر گفتگو کرتے ہوئے کسی رکن سے اس معاملے کا جذباتی پہلو بیان کرنے کا کہیں تو آپ کو کبھی بھی درست جواب نہیں ملے گا کیونکہ لوگ سمجھتے ہیں جذباتی ہونا اچھی بات نہیں لیکن اگر ''سرخ ہیٹ'' کو بطور اصطلاح استعمال کیا جائے تو یہ ایک عام سی بات لگتی ہے۔نتیجتاً آپ کو درست رائے مل جاتی ہے۔اسی طرح کسی سے یہ کہنا کہ ''تھوڑی دیر کے لیے کالا ہیٹ اتار دو۔'' زیادہ آسان ہے بہ نسبت یہ کہنے کے ''یار اب ڈرپوک بھی نہ بنو!''

رنگوں کے استعمال سے کسی کی سبکی کیے بغیر آپ اُسے اپنی مرضی کی سوچ کے رستے پر لا سکتے ہیں۔اس سے سوچ بچار کا عمل ایک کھیل بن جاتا ہے اور کھیل کے طے شدہ اصول ہوتے ہیں۔ذیل کی کچھ مثالیں دیکھیں:

- میں چاہتا ہوں کہ آپ اپنا سیاہ ہیٹ اتار دیں۔
- کچھ دیر کے لیے ہم سب سوچنے کا سرخ ہیٹ پہن لیتے ہیں۔
- پیلے ہیٹ کی سوچ بچار کافی ہو چکی۔آئیں اب سفید ہیٹ پہنتے ہیں۔

اگر آپ ایسے لوگوں سے مخاطب ہوں جنہوں نے یہ کتاب نہیں پڑھی اور وہ چھ رنگوں کے معنی نہیں جانتے انہیں آسانی سے ہر رنگ کے ہیٹ کا مطلب سمجھایا جا سکتا ہے۔بعد ازاں انہیں یہ کتاب دے دیجیے تاکہ وہ بھی اس طریق کار سے آگاہ ہو جائیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب3

ہیٹس کا استعمال

(Using the Hats)

ہیٹس استعمال کرنے کے دو بنیادی طریقے ہیں۔

پہلا یہ کہ کسی بھی رنگ کا ہیٹ اکیلا استعمال کیا جائے۔ ایسا تب کیا جاتا ہے جب ہم چاہتے ہیں کہ کسی معاملے پر ایک خاص انداز کا تفکر کیا جائے۔

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ ایک ترتیب کے ساتھ باری باری تمام رنگوں کے ہیٹ استعمال کیے جائیں تاکہ موضوع یا مسئلے کے تمام پہلو کھل کر سامنے آجائیں۔

جب ایک ہیٹ استعمال کرنا ہو

کوئی ایک ہیٹ اُس وقت استعمال کیا جاتا ہے جب کسی ایک پہلو پر خاص طرح کی سوچ بچار کی ضرورت ہو۔ فرض کریں کسی اہم معاملے پر لگاتار گفتگو ہو رہی ہے۔ اب آپ چاہتے ہیں کہ کسی ایک نکتے پر نئے سرے سے بھرپور غور وخوض ہو تو آپ یوں کہہ سکتے ہیں: ''میرا خیال ہے یہاں ہمیں سبز ہیٹ کے مطابق سوچنا چاہیے۔''

اس سے مراد یہ ہوگی کہ نئے اور تخلیقی آئیڈیاز دیئے جائیں۔ اسی میٹنگ کے دوران میں کسی اگلے مقام پر آپ یوں کہیں: ''آئیں اس پر ذرا سیاہ ہیٹ والی سوچ سوچیں۔''

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہیٹ کے رنگ کا مصنوعی پن دراصل سوچنے کے عمل کی طاقت ہے۔ اس طرح سوچنے کی درخواست کر کے آپ کسی کو ناراض کیے بغیر گفتگو کا رُخ اپنی مرضی سے موڑ سکتے ہیں۔ ذرا یہ بھی دیکھیے کہ رنگوں کے استعمال کے بغیر کیا صورت حال بنتی ہے۔

- تمہیں تخلیقی سوچ کا مظاہرہ کرنا چاہیے۔
- یار! اب تم اتنی منفی سوچ بھی نہ رکھو۔
- تمہیں تو ہر قدم پر خطرے ہی دکھائی دیتے ہیں۔

جن دنوں مسٹر ران برباروRon Barbaro)) پروڈینشل انشورنس نامی کمپنی کا سربراہ تھا، ان دنوں میں نے اُسے اپنے سینئر عہدہ داروں سے بات چیت کرتے ہوئے دیکھا تھا۔ ایک بار جب اُس نے کوئی نیا آئیڈیا دیا تو وہاں موجود لوگ بولنے لگے۔ اس میں نقصان کا اندیشہ ہے۔ ہمارے ایجنٹ اسے پسند نہیں کریں گے، ایسا کرنا قانون کے مطابق نہیں ہوگا وغیرہ وغیرہ۔

وہ سب کی باتیں دھیان سے سنتا رہا اور پھر سکون سے بولا: ''یہ ساری تو سیاہ ہیٹ والی سوچ بچار ہوگئی۔ آئیں اب پیلے ہیٹ کی طرح سوچیں۔''

جاپان میں یہ بات آداب کے خلاف سمجھی جاتی ہے کہ باس کی کہی ہوئی بات پر نکتہ چینی کی جائے۔ ایسی صورت میں ہیٹ کے رنگ کے ذریعے اپنی بات پہنچانا بالکل بے ضرر اور احترام کے اندر ہوتا ہے مثلاً:

مسٹر شنتو! میری گزارش ہے کہ اس مسئلے پر سیاہ ہیٹ والا غور وفکر کیا جائے۔

سرخ ہیٹ ہمیں بے مثال موقع فراہم کرتا ہے کہ ہم زیر بحث معاملے پر اپنے جذبات، احساسات اور وجدان کے تحت بات کریں۔ لوگ عام طور پر کاروباری اور دفتری معاملات میں اپنے احساسات پر بات نہیں کرتے اور بطور سینئر افسر کے، آپ ان کے ذاتی احساسات جاننے کا مطالبہ بھی نہیں کر سکتے لیکن سرخ ہیٹ کی غیر جانبداری

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اور مصنوعی تکلف اس بات کو آسان بنا دیتے ہیں کہ آپ کسی معاملے پر ذاتی احساسات بیان کرنے کا مطالبہ کر سکیں۔ پیلا ہیٹ ہمیں موقع فراہم کرتا ہے کہ لوگوں کو کسی منصوبے کے فوائد کے بارے سوچنے پر آمادہ کیا جائے۔ ممکن ہے ابتدا میں کوئی منصوبہ بہت نفع بخش نظر نہ آ رہا ہو لیکن اگر تمام لوگوں کی سوچ پیلے ہیٹ کے تحت فوائد پر مرکوز کر دی جائے تو عین ممکن ہے وہی منصوبہ فائدہ مند نکل آئے!

''یہ آئیڈیا زیادہ فائدہ بخش نہیں لگ رہا لہٰذا ہم سب پیلا ہیٹ پہن کر غور و فکر کرتے ہیں۔''

عام طور پر کسی منصوبے کے مسائل اور خطرات فوراً نظر آ جاتے ہیں لیکن فائدے مشکل سے ہی دکھائی دیتے ہیں۔ پیلے ہیٹ کی علامت استعمال کر کے ہم پوری طاقت سے سوچ کر کئی چھپے ہوئے فوائد بھی جان سکتے ہیں۔ ممکن ہے جو منصوبہ پہلے فائدہ مند نظر نہ آ رہا ہو اسی کے اندر کئی ایسے فائدے چھپے ہوئے ہوں جو پہلے خیال میں نہ آ سکے ہوں۔

سفید ہیٹ ہمیں یہ موقع دیتا ہے کہ ہم خالص اعداد و شمار اور حالات و واقعات کو لوگوں کی آرا سے الگ کر کے دیکھ سکیں۔ اس سے ہمیں دستیاب معلومات کو ترتیب سے جاننے اور جانچنے کا موقع ملتا ہے۔

اس ساری گفتگو کا ہرگز یہ مطلب نہیں کہ آپ جب بھی بولیں، ضرور کسی نہ کسی ہیٹ کا ذکر کریں۔ ہیٹ کا استعمال اُسی وقت کریں جب آپ اپنے ساتھیوں سمیت کسی معاملے پر ایک خاص انداز کا غور و فکر کرنا چاہتے ہوں۔ جب آپ کے سب ساتھی ہیٹ کے رنگوں کی کارکردگی سے آگاہ ہوں تو کام بہت آسان ہو جائے گا۔ غور کریں کہ لوگوں سے یہ کہتے رہنا ''اس بات پر کچھ سوچو''، ''اس مسئلے کا کچھ حل کرنا چاہیے۔'' کوئی خاص فائدہ نہیں دیتا۔ اگر آپ طے شدہ سمت میں گہرا غور کرتے ہیں تو اچھا نتیجہ ہاتھ آتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

تمام ہیٹس کا ترتیب وار استعمال (Sequence Use)

تمام رنگوں کے ہیٹ کسی بھی ترتیب سے باری باری استعمال کیے جا سکتے ہیں۔ اس سلسلے میں مندرجہ ذیل نکات ذہن میں رکھیں:

- کوئی بھی ہیٹ آپ جتنی بار چاہیں استعمال کر سکتے ہیں۔
- ضروری نہیں کہ آپ ہر میٹنگ میں ہر ہیٹ استعمال کریں۔
- جتنے ہیٹ استعمال کرنے کی ضرورت ہو انہیں کسی بھی ترتیب سے استعمال کیا جا سکتا ہے۔

ہیٹ استعمال کرنے کی ترتیب لگانے کے دو طریقے ہو سکتے ہیں:

1۔ پہلے سے طے شدہ ترتیب (Pre-set Sequence)

2۔ خود بخود بنتی ہوئی ترتیب (Evoloving Sequence)

پہلے سے طے شدہ ترتیب کسی مسئلے پر غور و فکر کے آغاز میں ہی بنا لی جاتی ہے۔ میٹنگ کا سربراہ (نیلا ہیٹ) شرکا کو ہیٹ استعمال کرنے کی ترتیب سے آگاہ کر دیتا ہے۔ ابتدا میں ہی ترتیب کے مطابق، ہیٹ کے رنگوں کے حساب سے، کسی معاملے پر غور و خوض کیا جاتا ہے۔ اس ترتیب میں حسب ضرورت تھوڑی بہت تبدیلیاں کی جا سکتی ہیں۔

خود بخود بننے والی ترتیب میں آپ اپنی مرضی سے پہلے کوئی سا ہیٹ منتخب کر لیتے ہیں۔ جب اس ہیٹ کے مطابق کافی گفتگو ہو چکتی ہے اس کے بعد آپ کوئی بھی اگلا ہیٹ چن لیتے ہیں۔

میری رائے میں جب تک آپ چھ ہیٹ والا طریقہ استعمال کرنے کے ماہر نہیں بن جاتے، آپ کو یہ والی ترتیب نہیں اپنانی چاہیے۔ اس کی دو وجوہ ہیں۔ پہلی یہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کہ ممکن ہے شرکا میں اسی بات پر بحث چھڑ جائے کہ اگلا کون سا ہیٹ ہونا چاہیے اور اصل موضوع پر گفتگو بہت کم ہو پائے۔ دوسری وجہ یہ کہ جو کوئی بھی ترتیب بنا رہا ہو اُس پر الزام آ سکتا ہے کہ وہ اپنی مرضی کے نتائج حاصل کرنے کے لیے خاص ترتیب بنا رہا ہے۔ اس لیے چھ ہیٹ طریقہ اپنانے میں مہارت حاصل کرنے تک آپ پہلے سے طے شدہ ترتیب ہی اپنائیں۔

نظم وضبط (Discipline)

نظم وضبط بہت ضروری ہے۔ تمام ارکان پر لازم ہے کہ جس ہیٹ کا اعلان کیا گیا ہے اُسی کے اندر رہ کر سوچ بچار کریں۔ کسی بھی رُکن کو یہ اجازت نہیں ہونی چاہیے کہ وہ کسی وقت یہ کہہ سکے کہ یہاں مجھے ''سیاہ ہیٹ'' پہننا ہے۔ اس کا لازمی نتیجہ یہ ہوگا کہ سب لوگ واپس بحث مباحثے والے پرانے طریقے کی طرف چل پڑیں گے۔ صرف گروپ لیڈر یا چیئر پرسن کو اجازت ہونی چاہیے کہ وہ ارکان کو ایک ہیٹ سے دوسرے ہیٹ پر منتقل کر سکے۔ جو بات آپ کہنا چاہتے ہیں اُسے کہنے کے لیے ہیٹ کا استعمال نہیں کیا جا سکتا۔ ہیٹ کا رنگ تو یہ ظاہر کرتا ہے کہ اب آپ نے کس طرف سوچنا ہے۔ یعنی کسی خاص انداز کا غور وفکر کرنا ہے۔

نظم وضبط کی پابندی ضروری ہے چھ ہیٹ کے طریقِ کار میں کچھ وقت گزار لینے کے بعد ہر کسی کو آسان لگتا ہے کہ وہ ایک وقت میں ایک ہی ہیٹ پہن کر، اُسی متعلقہ طرف کی سوچ بچار کرے جس رنگ کا ہیٹ ہے۔

اوقات

ایک رنگ کے ہیٹ کے تحت کتنا وقت غور وفکر کرنا چاہیے؟

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

میرا مشورہ ہے کہ وقت کم ہی رکھنا چاہیے۔ اس سے تمام شرکا کی توجہ اپنے کام پر مرکوز رہتی ہے اور ان کے پاس اِدھر اُدھر کی باتیں کرنے کا وقت نہیں ہوتا۔ میرے خیال میں ہر رکن کا ایک منٹ کافی ہوگا۔ یعنی اگر میٹنگ میں چار ارکان ہیں تو ہر ہیٹ کے لیے چار منٹ۔ اگر چار منٹ کے بعد بھی کارآمد خیالات آتے جا رہے ہوں تو وقت بڑھا دینا چاہیے۔ لہٰذا اگر، مثال کے طور پر، سیاہ ہیٹ کے تحت، مسائل و مشکلات سے متعلق نکات بیان کیے جا رہے ہوں تو ٹھیک چار منٹ بعد آپ یوں نہیں کہہ سکتے: ''بس اب وقت ختم ہو گیا!''۔ آپ تب تک وقت بڑھا سکتے ہیں جب تک کام کی باتیں سامنے آتی رہیں۔

بہتر یہ ہے کہ آپ آغاز میں تھوڑا وقت رکھیں اور بعد میں اسے بڑھا دیں بہ نسبت اس کے کہ زیادہ وقت رکھ کر خالی بیٹھ رہیں۔ اوقات کے بارے میں سرخ ہیٹ باقیوں سے مختلف ہے۔ ہر کسی کو موضوع کے بارے میں اپنے ذاتی جذبات و احساسات بیان کرنے میں بہت کم وقت لگتا ہے۔ احساسات کا اظہار مختصر اور واضح ہونا چاہیے۔ عام طور پر ہر رکن کو ایک منٹ میں موضوع سے متعلق اپنے ذاتی جذبات کو بیان کر دینا چاہیے۔

رہنما اصول

کوئی ترتیب بھی مکمل درست یا مکمل غلط نہیں۔ کوئی بھی ترتیب جو آپ کے خیال میں اچھی رہے گی، اسے کام میں لایا جا سکتا ہے۔

کوئی ایک ترتیب موضوع کو اچھی طرح دریافت کرنے کے لیے مناسب ہوتی ہے۔ کوئی دوسری ترتیب کسی مسئلے کو حل کرنے کے لیے مفید ثابت ہوتی ہے۔ اگر کسی جھگڑے کو نمٹانا ہو تو ممکن ہے ہیٹ استعمال کرنے کی کوئی اور ترتیب زیادہ کارآمد ثابت ہو۔ اِسی طرح اگر کسی فیصلے پر پہنچنا ہو تو شاید کوئی اور ترتیب زیادہ خوبی سے کام کر سکے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

یہ سب آپ کی اپنی ضرورت اور اپنے فیصلے کے مطابق ہو تو زیادہ سود مند رہے گا۔

نیلا ہیٹ کسی بھی اجلاس کے آغاز اور اختتام پر، دو دفعہ استعمال ہونا چاہیے بالکل ایسے ہی جیسے کسی کتاب کا آغاز و اختتام ہوتا ہے۔ شروع میں نیلا ہیٹ پہنتے ہی سب لوگ مندرجہ ذیل نکات پر غور کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

- ہم سب یہاں کیوں اکٹھے ہوئے ہیں؟
- ہم کس موضوع پر سوچ بچار کر رہے ہیں؟
- صورت حال کی وضاحت یا زیر بحث مسئلے کا بیان۔
- متبادل وضاحتیں، مزید بیانات۔
- ہم اس غور و خوض سے کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟
- ہم بالآخر کس نکتے پر پہنچیں گے؟
- سوچنے کے عمل کی تھوڑی سی وضاحت اور ہیٹ استعمال کرنے کی ترتیب۔

میٹنگ کے اختتام پر نیلا ہیٹ پہن کر ایک بار پھر مندرجہ ذیل نکات سامنے لائے جائیں گے:

- ہم نے اس سوچ بچار اور گفتگو سے کیا حاصل کیا ہے؟
- ہمارے غور و خوض کا کیا نتیجہ برآمد ہوا ہے؟
- منصوبے کا کیا خاکہ اُبھر کر سامنے آیا ہے؟
- مسئلے کا کیا حل نکلا ہے؟
- آگے کیا اقدامات کرنے ہوں گے۔

شروع کے نیلے ہیٹ کی گفتگو کے بعد کیا ترتیب رہتی ہے، اس کا انحصار اس موضوع پر ہے جس پر غور و خوض کرنا ہے۔ پہلے نیلے ہیٹ کے فوراً بعد عموماً سرخ ہیٹ استعمال کیا جاتا ہے۔ یہ اس لیے کہ موضوع کے ساتھ ہر کسی کے کچھ نہ کچھ جذبات و

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

احساسات وابستہ ہوتے ہی ہیں۔ بہتر ہے وہ شروع میں ہی سامنے آ جائیں۔

جنوبی افریقہ کے پہلے عام انتخابات سے قبل مجھے دعوت دی گئی کہ میں امن معاہدہ کمیٹی کے تمام ارکان کو ''چھ ہیٹ'' والا طریقہ سکھاؤں۔ وہاں کے سفید فام، نسل پرست اقلیتی حکمرانوں اور سیاہ فام اکثریت کے نمائندوں کے مابین نیا نیا امن معاہدہ ہوا تھا۔ امن معاہدہ کمیٹی کے ارکان کو مقامی سطح پر کئی طرح کے مسائل حل کرنا تھے۔ اس کام میں ان کو مشکلات پیش آ رہی تھیں۔ وہ لوگ آغاز میں ہی سرخ ہیٹ استعمال کرنے لگ پڑتے تھے۔ تاکہ لوگوں کو اپنے جذبات کے اظہار کا موقع ملے۔

بعض حالات میں شروع ہی میں سرخ ہیٹ کا استعمال مناسب نہیں رہتا۔ مثال کے طور پر اگر کسی میٹنگ میں کمپنی کا باس شروع میں ہی اپنے جذبات و احساسات کا اظہار کر دیتا ہے تو باقی ارکان میں باس سے اتفاق کرنے کا رجحان پیدا ہو جائے گا۔ اسی طرح آغاز میں سرخ ہیٹ ایسے مواقع پر بھی استعمال نہیں کرنا چاہیے جہاں پہلے سے ہی کسی موضوع پر جذبات و احساسات کی شدت کا امکان ہو۔

اگر ہم صورتحال کا جائزہ لینا چاہ رہے ہوں تو سیاہ ہیٹ سے پہلے پیلا ہیٹ زیادہ مناسب رہتا ہے۔ اگر پیلے ہیٹ کے تحت سوچتے ہوئے آپ کو کسی منصوبے میں جان نظر نہ آئے تو آگے بڑھ کر مزید سوچنے کا کوئی فائدہ نہیں۔ دوسری طرف اگر آپ پر منصوبے کے مفید پہلو روشن ہو جاتے ہیں تو آپ سیاہ ہیٹ پہن کر راستے میں حائل رکاوٹوں اور مشکلات پر سوچ بچار شروع کر سکتے ہیں۔ اس ترتیب کا یہ فائدہ ہوگا کہ آپ رکاوٹیں دور کرنے کے لیے پُرعزم ہوں گے کیونکہ آپ پہلے ہی فوائد سے آگاہ ہو چکے ہوں گے۔ دوسری طرف اگر آپ سوچنے کا عمل مشکلات جاننے سے شروع کرتے ہیں تو انہیں دور کرنے کا عزم بالکل کم ہوگا۔

بعض اوقات آپ آخری نیلے ہیٹ کے بعد سرخ ہیٹ پہن کر سوچ بچار

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کرتے ہیں۔ یہ آخری سرخ ہیٹ آپ کے سوچنے کے سارے عمل کی کارکردگی کا جائزہ بھی لے لیتا ہے۔

- اپنی ساری سوچ بچار کے بارے ہم کیا محسوس کرتے ہیں؟
- کیا ہم حاصل شدہ نتائج سے مطمئن ہیں؟
- کیا ہم نے مفید سرگرمی کی؟

اوپر بیان کردہ تمام رہنما اصول عام طور پر مفید اور کارآمد پائے گئے ہیں۔ آخر میں یہ ضرور کہوں گا کہ اپنی سوچ کی سٹرٹیجی (Thinking Stratagy) کو مدنظر رکھتے ہوئے آپ اپنی مرضی کی ترتیب اختیار کر سکتے ہیں کہ کون سا ہیٹ پہلے پہننا ہے اور کس طرح کی سوچ بچار بعد میں کرنی ہے۔

''چھ ہیٹ'' طریقے کا گروپ میں اور اکیلے میں استعمال

معاملات پر غور کرنے کے اس طریقے کی افادیت گروہ میں سوچ بچار اور گفتگو میں زیادہ ہے۔ اس طریقے میں رہ کر سب لوگ فضول کے بحث مباحثے، ایک دوسرے کی رائے کو کاٹنے اور بدمزگی کی فضا سے بچے رہتے ہیں۔

اکیلا آدمی بھی سوچ بچار کے لیے اس طریقے کو استعمال کر سکتا ہے کسی معاملے یا مسئلے پر اس طریقے کے مطابق سوچ بچار کرنے سے مختلف خیالات گڈمڈ نہیں ہوتے۔ آپ طے شدہ ترتیب اور سلیقے سے سوچ بچار کرتے ہیں۔ ایسا کرنے سے تمام پہلو نظر کے سامنے رہتے ہیں اور کوئی پہلو بھی چھپا ہوا نہیں رہ پاتا۔

چھ ہیٹ والا طریقہ رپورٹس لکھتے وقت بھی استعمال ہو سکتا ہے۔ اس سے معاملے کے سب پہلو سامنے آ جاتے ہیں حتیٰ کہ آپ اپنے جذبات و احساسات اور ممکنہ خطرات کی نشاندہی بھی آسانی سے کر سکتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

گروپ کی صورت میں گفتگو کرتے وقت بھی ہر شخص گویا انفرادی طور پر ہی سوچ رہا ہوتا ہے۔ اس سے ہر شخص اپنا ذاتی آئیڈیا پیش کر سکتا ہے۔ مندرجہ ذیل مثال سے مدد ملے گی۔

''اب ہم پیلے ہیٹ کی جانب جا رہے ہیں۔ میں چاہوں گا کہ آپ سب دو منٹ تک اس معاملے پر ذاتی سوچ بچار کریں بعد میں ہم سب کھلی گفتگو کریں گے۔''

اس طرح کی انفرادی سوچ بچار خاص طور پر سبز، پیلے اور سیاہ ہیٹ کے لیے زیادہ موزوں ہے۔

چیئر پرسن کسی خاص ہیٹ کی سوچ بچار کے دوران بھی انفرادی غور و فکر کی دعوت دے سکتا ہے جیسے:

''اب میں چاہوں گا کہ آپ سب اپنے اپنے طور پر سبز ہیٹ پہن کر سوچیں مجھے کچھ مزید نکات درکار ہیں۔''

اگرچہ گروہی مباحث میں تمام ارکان ایک ہی ہیٹ کے اندر رہتے ہوئے انفرادی طور پر اپنے اپنے خیالات سامنے لاتے ہیں لیکن بعض حالات میں کسی خاص شخص کو کسی خاص ہیٹ کی سوچ بچار کی دعوت بھی دی جا سکتی ہے۔

''مسٹر سمتھ! سیاہ ہیٹ سوچ کے تحت اس معاملے پر آپ کا کیا خیال ہے؟''

''مس ہنریٹا! اس صورت حال پر میں آپ کے پیلا ہیٹ خیالات سننا چاہوں گا۔''

اگر آپ انفرادی طور پر کسی سے ہر ہیٹ کے مطابق رائے لینا چاہتے ہیں تو آپ کو مناسب وقت بھی دینا چاہیے تاکہ سوچ بچار کے لیے درکار وقت میسر رہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سفید ہیٹ

سفید ہیٹ کے تحت سوچنا معلومات سے متعلق سوچنا ہے۔ جس وقت سب نے سفید ہیٹ پہنا ہو اس وقت تمام لوگ صرف اور صرف موضوع کے متعلق معلومات کے اوپر فوکس کر کے سوچیں گے۔

- ہمارے پاس کون سی معلومات دستیاب ہیں؟
- ہمیں مزید کون سی معلومات درکار ہیں؟
- کس طرح کی معلومات کی کمی ہے؟
- ہمیں کون سے سوالات پوچھنے چاہئیں؟
- ہم کہاں سے ضروری معلومات حاصل کر سکتے ہیں؟

معلومات کئی طرح کی ہوتی ہیں۔ موضوع کے متعلق اعداد و شمار، ٹھوس حقائق مختلف لوگوں کی آرا، یہ سب معلومات ہیں۔ جس پراجیکٹ پر گفتگو ہو رہی ہو۔ اس کے بارے میں دوسرے لوگوں کے احساسات اور آرا بھی معلومات ہیں۔ یاد رکھیں! اگر آپ اپنے جذبات و احساسات بتاتے ہیں تو وہ سرخ ہیٹ کی سوچ میں آئے گا لیکن اگر آپ دوسروں کے جذبات و احساسات بتائیں تو وہ سفید ہیٹ ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کئی بار ایسے ہوتا ہے کہ پیش کی گئی معلومات کے کچھ نکات آپس میں نہیں ملتے۔ ایسے اختلاف کی صورت میں دونوں نکات کو ایک دوسرے کے متوازی رکھ دیا جاتا ہے یعنی ساتھ ساتھ۔ اب اگر کسی ایک نکتے کو رکھنا شدید ضروری ہو تو ایک رکھا جائے گا ورنہ دونوں ہی ساتھ ساتھ پڑے رہیں گے۔

کسی بھی سیشن کے آغاز میں عام طور پر سفید ہیٹ کا غور وفکر کرنا مناسب ہوتا ہے۔ سیشن کے اختتام پر ایک بار پھر سفید ہیٹ پہن کر حقائق اور معلومات کا جائزہ لینا مناسب ہوتا ہے۔ اس وقت یہ سوال پوچھا جائے۔

کیا ہماری تجاویز، موجودہ معلومات کے مطابق ہیں؟

سفید ہیٹ کا تعلق معلومات اور حقائق سے ہے۔ سفید ہیٹ تجاویز نہیں دیتا۔ اگرچہ اُسی مسئلے پر دوسروں کی تجاویز یا آئیڈیاز بھی معلومات ہی ہیں۔ اس لیے سفید ہیٹ میں شامل ہیں۔ سفید ہیٹ کا ایک انتہائی اہم کام، یہ جاننا ہے کہ کون سی ضروری معلومات کم ہیں۔ کون سے سوالات پوچھے جانے چاہئیں؟ اگر ضروری ہو تو سروے رپورٹوں پر انحصار کیا جا سکتا ہے۔

سفید ہیٹ پہن کر ہم اپنی سوچ کی ساری توانائی معلومات کے حصول اور موجود معلومات کو ترتیب دینے میں لگاتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب4

سفید ہیٹ ۔حقائق اور اعداد وشمار

(The White Hat - Facts and Figures)

کیا آپ کچھ دیر کے لیے ایک کمپیوٹر کا کردار ادا کر سکتے ہیں؟ یعنی بالکل غیر جانبدار اور معروضی طریقے سے حقائق پیش کرتا ہوا کمپیوٹر۔

غیر ضروری وضاحت کے بغیر.....صرف اور صرف حقائق!

فی الحال کمپیوٹر جذبات نہیں رکھتے۔ممکن ہے آنے والے دنوں میں ذہانت کے ساتھ ساتھ ان میں جذبات بھی آ جائیں لیکن ابھی تک ہم کمپیوٹر سے یہی توقع کرتے ہیں کہ وہ ہمیں محض معلومات اور حقائق سے آگاہ کرے گا۔ ہم کمپیوٹر سے یہ توقع نہیں رکھتے کہ وہ ان حقائق پر ہم سے بحث مباحثہ بھی کرے گا۔بعض اوقات ایسا ہو بھی جاتا ہے کہ دی گئی معلومات کے ساتھ کچھ نہ کچھ بحث مباحثہ بھی جڑا ہوا ہوتا ہے۔ ایسی صورت میں یاد رکھنے کی بات یہ ہے کہ ہر معلومات کسی نہ کسی مقصد کے لیے حاصل کی جاتی ہیں۔بس اپنا مقصد پیشِ نظر رکھیے اور انہی معلومات کو اہم جانیے جن سے ہمارے مقصد کو فائدہ پہنچ رہا ہو۔لہٰذا ہمیں اپنے اندر ایک سوئچ لگا لینا ہے۔ جو یاد دلاتا رہے کہ محض معلومات، خالص حقائق، صرف اعداد و شمار..... اور ان سب سے جڑا ہوا کوئی مباحثہ نہیں۔مباحثے میں پڑ کر ہم الجھ جائیں گے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

بدقسمتی سے ہماری سوچ کا طریقہ ایسا ہے کہ نتیجہ سامنے رکھ کر اُس کے حق میں دلائل گھڑے جاتے ہیں۔ اس کے برعکس، سوچنے کا جو طریقہ میں بتا رہا ہوں اس میں پہلے نقشہ بنایا جاتا ہے اور پھر راستہ ڈھونڈا جاتا ہے۔ نقشہ بنانے کے لیے ہمارے پاس کافی معلومات کا ہونا ضروری ہے۔

سفید ہیٹ کا طریقہ اختیار کر کے موجود حقائق اور معلومات کے بارے میں سوچنا آسان ہو جاتا ہے۔ انہی معلومات اور اعداد و شمار کو غیر جانبدار اور غیر جذباتی انداز میں پیش کرنا بھی ممکن ہو جاتا ہے۔ ایک اور مسئلے پر غور کیجیے۔ آج کل ہر معاملے پر معلومات کا ایک انبار دستیاب ہو جاتا ہے۔ میں ایک کہانی سناتا ہوں:

ایک بار آئی بی ایم (International Business Machines) کے خلاف امریکی مونا پلی ایکٹ (Monopoly Act) کے تحت مقدمہ درج کیا گیا۔ یہ مقدمہ بالآخر واپس لے لیا گیا کیوں؟ ایک وجہ تو یہ بیان کی جاتی ہے کہ جاپانی الیکٹرونکس کا مقابلہ کرنے کے لیے امریکی کمپنی آئی بی ایم (IBM) کا میدان میں رہنا ضروری تھا۔ دوسری وجہ یہ بیان کی جاتی ہے کہ آئی بی ایم نے اپنے موقف کے حق میں بے شمار دستاویزات اور معلومات پیش کر دیں۔ سنا ہے کہ 70 لاکھ سے زائد معلومات! اب اتنی زیادہ دستاویزات کا مطالعہ کر کے کسی نتیجے پر پہنچنا کسی ایک جج کی زندگی میں تو ممکن نہیں تھا..... لہٰذا کیس واپس لے لیا گیا۔

یہ کہانی سنانے کا مقصد یہ ہے کہ معلومات اتنی ہی ہوں جتنی درکار ہیں، جن کی نتیجے اور فیصلے تک پہنچنے میں ضرورت ہے۔ یہ امکان بھی موجود ہے کہ کوئی شخص دستیاب معلومات میں سے اپنی مرضی کی معلومات سامنے لے آئے اور باقی چھپا جائے۔ ایسی صورت میں میٹنگ کا چیئرمین واضح کر سکتا ہے کہ صرف فلاں نکتے پر معلومات دی جائیں۔ مثلاً

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

''مجھے بے روزگاری کے مسئلے پر اپنی سفید ہیٹ سوچ سے آگاہ کیجیے۔''

''اب مجھے چھ ماہ پہلے تعلیم سے فارغ ہونے والے بچوں کے روزگار کے متعلق فیصدی اعداد و شمار بتائیں۔''

مناسب انداز میں سوال کرنا بھی مطلوبہ معلومات حاصل کرنے کے لیے ضروری ہوتا ہے۔ ماہر وکلا مقدمات کی سماعت کے دوران یہی کچھ تو کرتے ہیں۔ گواہ سے یہ توقع ہونی چاہیے کہ وہ سفید ہیٹ سوچ کے مطابق، وہی بتائے جو معلومات اُس کے پاس ہے۔ یہ مثال دیکھیں:

گواہ: جیسا کہ میں نے بتایا، وہ ساری رات جوا کھیلنے کے بعد صبح ساڑھے چھ بجے اپنے فلیٹ پر پہنچا۔

جج: مسٹر جون! کیا آپ نے ملزم کو اس رات اپنی آنکھوں سے جوا کھیلتے ہوئے دیکھا؟ یا ملزم نے آپ کو بتایا کہ وہ جوا کھیلتا رہا ہے؟

گواہ: نہیں جناب! لیکن وہ تقریباً ہر رات جوا کھیلنے جاتا ہے۔

جج: مسٹر جون! اگر آپ سفید ہیٹ پہن کر سوچیں تو کیا جواب دیں گے؟

گواہ: میں نے ملزم کو یکم جولائی کو صبح ساڑھے چھ بجے اپنے فلیٹ پر واپس آتے ہوئے دیکھا تھا۔

وکلا اس طریقے سے سوال بناتے ہیں جس سے ان کے موقف کو مدد ملے اور مخالف کا موقف کمزور ہو لیکن ایک جج کے لیے سفید ہیٹ سوچ کے مطابق چلنا بہت ضروری ہوتا ہے۔

ہالینڈ کے عدالتی نظام میں جیوری نہیں ہوتی۔ اس کے بجائے تین جج ہوتے ہیں جو صرف سفید ہیٹ سوچ کا مظاہرہ کر کے مقدمے سے متعلق حقائق، واقعات اور اعداد و شمار پر غور کرتے ہیں۔ ان کا کام ہے کہ وہ مستند واقعات کی مدد سے سوچ کا ایک

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

نقشہ بنائیں اور اس نقشے کی مدد سے فیصلے تک پہنچنے کی کوشش کریں۔

اپنے آپ سے یہ ضرور پوچھیے کہ آپ سفید ہیٹ سوچ کے تحت معلومات کس لیے اکٹھی کر رہے ہیں! کیا اپنے ذہن میں پہلے سے موجود موقف کی تائید کے لیے؟ یا پھر ایک درست موقف بنانے کی خاطر؟؟ مثال دیکھیے:

''پچھلے سال کے دوران بڑی بطخ کے گوشت کی فروخت میں پچیس فیصد اضافہ ہوا کیونکہ لوگ اپنی صحت کے بارے میں محتاط ہو گئے ہیں اور بطخ کا گوشت صحت کے لیے مفید ہوتا ہے۔''

''مسٹر فزلر (Fitzler)! میں نے سفید ہیٹ سوچ مانگی تھی۔ حقائق صرف یہ ہیں کہ بطخ کے گوشت کی فروخت پچیس فیصد بڑھ گئی ہے۔ باقی سب آپ کی اپنی وضاحت ہے۔''

''نہیں جناب! مارکیٹ کا سروے یہ بتا رہا ہے کہ لوگوں کے خیال میں بڑی بطخ کے گوشت میں کولیسٹرول کی مقدار کم ہوتی ہے۔''

''اچھا! اس صورت میں آپ کے پاس دو حقائق ہیں:

نمبر ایک: بطخ کے گوشت کی فروخت پچیس فیصد بڑھ گئی ہے۔

نمبر دو: بعض مارکیٹ سروے یہ بتاتے ہیں کہ لوگ کولیسٹرول کی کم مقدار کے باعث بطخ کا گوشت خریدتے ہیں۔

اس مثال سے واضح ہوا کہ سفید ہیٹ کے طریقے سے سوچنا ہماری سوچ کو اُس طرف لے جاتا ہے جس طرف ہمارا مقصد ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ سفید ہیٹ کا کام، اپنے مقصد سے مطابقت رکھنے والی خالص معلومات کا حصول ہے۔ اس کام کے لیے مہارت ضروری ہوتی ہے ایک اور مثال دیکھیں:

- خواتین میں سگار پینے کا رجحان بڑھتا جا رہا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

- یہ ایک حقیقت (Fact) نہیں ہے۔
- یہ حقیقت ہے۔ میرے پاس اعداد و شمار ہیں۔
- اعداد و شمار محض یہ بتا رہے ہیں کہ تمباکو پینے والی خواتین میں پچھلے تین سال کے عرصے میں سگار پینے والی خواتین کا اضافہ ہوا ہے۔
- کیا یہ رجحان نہیں ہے؟
- یہ ہو بھی سکتا ہے لیکن یہ محض ایک وضاحت ہے۔ میرے خیال میں رجحان اسے کہتے ہیں جو کچھ ہوتا رہا ہو اور آگے بھی ہوتا رہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ ذہنی دباؤ میں اضافے کی وجہ سے خواتین میں تمباکو نوشی بڑھ گئی ہو یا سگار بنانے والی کمپنی نے اپنی اشتہاری مہم پر بہت زیادہ پیسے خرچ کر دیے ہوں لہٰذا ہم اسے ''رجحان'' نہیں کہہ سکتے۔
- میں نے رجحان کا لفظ محض بڑھتی ہوئی تعداد کے لیے استعمال کیا تھا۔
- یہ بھی اس لفظ کا مناسب استعمال ہے لیکن مکمل درست نہیں لہٰذا درست طریقے سے سفید ہیٹ سوچ کا استعمال کرتے ہوئے یوں کہنا چاہیے:

''گزشتہ تین سال میں تمباکو نوشی کرنے والی خواتین کی تعداد میں اضافہ ہوا ہے۔''

اس کے بعد ہم رجحان، سگار یا وجوہات پر غور کر سکتے ہیں۔ مختصراً یہ کہ سفید ہیٹ سوچ کے ذریعے ہم خالص معلومات، حقائق اور اعداد و شمار کے بارے نظم و ضبط اور ترتیب سے سوچتے ہیں۔ ایسا کرتے ہوئے ہم اپنی ذاتی وضاحتوں، خیالی وجوہات اور ذاتی رائے کو الگ رکھتے ہیں۔

آپ سب بھی میری طرح یہی سوچ رہے ہوں گے کہ سیاست دانوں کے لیے خالص سفید ہیٹ کی سوچ سوچنا بے حد مشکل کام ہوگا!!

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب5

سفید ہیٹ پہن کر سوچنا

(White Hat Thinking)

آئیں مندرجہ ذیل سوالات پر غور کریں:

1۔ کیا بیان کردہ بات سچ مچ میں حقیقت ہے یا پھر صرف ایک امکان؟

2۔ یہ بات واقعی حقیقت ہے یا پھر محض ایک یقین؟

3۔ کیا اس گفتگو میں دراصل کچھ حقائق موجود ہیں؟

عام طور پر جو باتیں حقائق کہہ کر بیان کی جاتی ہیں وہ کہنے والے کی اپنی رائے ہوتی ہیں یا پھر اُس کا ذاتی یقین ہوتی ہیں۔ اتنی تیز رفتار زندگی میں یہ ممکن نہیں ہوتا کہ ہر کہی گئی بات کو خالص سائنسی ترازو میں رکھ کر تولا جا سکے۔ اسی لیے ہم نے ایک طرح کا نظام سا بنا لیا ہے جس میں ہم دیکھتے ہیں کہ محض یقین کی بنا پر مانے گئے حقائق کون سے ہیں اور سچ مچ کے تجربے سے تصدیق شدہ حقائق کون سے ہیں۔ سفید ہیٹ پہن کر ہم یقین والے حقائق بھی بیان کر سکتے ہیں لیکن بہتر وہ حقائق ہیں جنہیں ہم نے خود اپنے تجربے سے جانچا (Checked) ہوا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ میرا خیال ہے میں یہ بات کہنے میں حق بجانب ہوں کہ روس کی بحری تجارت کا حصہ دنیا بھر کی بحری تجارت میں سب سے زیادہ ہے۔

2۔ میں نے کسی جگہ پڑھا تھا کہ جاپانیوں کے اخراجات اس لیے زیادہ ہوتے ہیں کہ وہ اپنی ساری تنخواہیں بیویوں کو دے دیتے ہیں۔

3۔ مجھے یقین ہے کہ نیا بوئنگ 757 پہلے والے ہوائی جہازوں میں سب سے کم آواز پیدا کرتا ہے۔

دی گئی مثالوں سے یہ اندازہ کرنا مشکل نہیں کہ اس طرح کی ہوائی باتیں کوئی بھی کرسکتا ہے۔ مثلاً:

''ایک بار کسی نے مجھے بتایا تھا کہ اُس نے اپنے کسی دوست سے سنا تھا کہ دل ہی دل میں چرچل، ہٹلر کو پسند کرتا تھا۔''

ہوائی باتوں کا کوئی انت نہیں۔ کسی بھی وقت کچھ بھی کہا جا سکتا ہے۔ کسی پر الزام لگا دینا، گپ شپ میں خود سے گھڑ کر کوئی بات کہہ دینا یا پھر سنی سنائی بات کو بغیر تحقیق کے، آگے پہنچا دینا، یہ سب ہوائی باتوں کی اقسام ہیں۔ ہمارے اپنے ذہن میں ہی کوئی ایسا نظام ہونا چاہیے جس کے تحت ہم اس طرح کی باتوں کو اصل حقائق سے الگ کرسکیں۔

اہم بات یہ ہے کہ بتائے گئے حقائق اور بیان کی گئی معلومات کو ہم کس طرح استعمال کرنا چاہتے ہیں۔ اگر ہم نے ان معلومات کی بنیاد پر کوئی فیصلہ کرنا ہے تو پھر ان کی درستی ہر صورت میں چیک کرنی ہوگی۔ مثال کے طور پر بوئنگ 757 کے سب سے خاموش طیارہ ہونے والی بات کو چیک کر کے تصدیق کرنا تب بہت ضروری ہو جائے گا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

جب ہم کسی ایئرپورٹ کے لیے جگہ تلاش کر رہے ہوں۔ (اگر یہ بات سچ ہے تو ایئر پورٹ آبادی کے قریب بنایا جا سکتا ہے)۔

سفید ہیٹ سوچ میں یہ بات ذہن میں رہے کہ معلومات یا حقائق کو تب تک قابلِ یقین نہ مانا جائے جب تک اُن کی تصدیق نہ ہو جائے۔ ایسی پابندی سے سوچ کی راہ بند ہوتی ہے۔ بس سُن لیں لیکن عمل اُسی بات پر کریں جو تصدیق شدہ (Verified) ہو۔

''یقین'' کس موقع پر ''رائے'' میں ڈھلتا ہے؟ میں بلاوجہ بھی یہ یقین رکھ سکتا ہوں کہ بوئنگ 757 کی آواز سب سے کم ہے یا پھر یہ کہ عورتیں اس لیے زیادہ سگریٹ پی رہی ہیں کہ ان پر ذہنی دباؤ بڑھ گیا ہے۔ اگر آپ غور کریں تو دراصل یہ ''آرا'' (Opinions) ہیں۔ بے سروپا آرا دیتے رہنا سفید ہیٹ کے تحت سوچنے کے عمل کو نقصان پہنچاتا ہے۔ رٹی رٹائی رائے دے دینے سے آپ سوچنے کی زحمت نہیں کرتے۔ ہاں، مکمل حوالے کے ساتھ، کسی اور معتبر ذریعے کی رائے بیان کرنے میں کوئی حرج نہیں۔

''پروفیسر شمٹ کی رائے کے مطابق انسان کبھی بھی صرف اپنے
جسم کی طاقت سے پرواز کرنے کے قابل نہیں ہو سکے گا۔''

یہ بات دھیان میں رکھیں کہ یقین پر مبنی حقائق وہ ہوتے ہیں جن کے سچ ہونے کا تو آپ کو یقین ہوتا ہے لیکن دراصل آپ نے کبھی ان کی جانچ پڑتال نہیں کی ہوتی۔ اگر آپ چاہیں تو معلومات و حقائق کو مندرجہ ذیل دو اقسام میں بانٹ لیں:

1۔ جانچے ہوئے حقائق (Checked Facts)

2۔ بغیر جانچ والے حقائق (Un-Checked Facts)

آخر میں یہ بات ذہن نشین کر لیں کہ سفید ہیٹ پہن کر اپنا رویہ نیوٹرل

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

(Neutral) کر لیں۔ اپنی سوچ، آرا، حقائق، معلومات کو میز پر رکھتے چلے جائیں۔ ان آرا یا حقائق کو کسی خاص نقطۂ نظر کی حمایت میں مت گھڑیں۔

ایک وقت آتا ہے کہ سفید ہیٹ پہن کر سوچنے کی مشق ہو جاتی ہے۔ سوچنے والا صرف موضوع کے متعلق مواد، آرا، معلومات اور حقائق کو معتدل اور غیر جذباتی انداز میں سامنے لاتا چلا جاتا ہے۔ اس میں کسی دوسرے کو شکست دینے، اُس کی رائے کو غلط ثابت کرنے یا کسی سے جھگڑا کرنے کا خیال تک پیدا نہیں ہوتا۔ دستیاب معلومات و حقائق کی روشنی میں عمل کا نقشہ تیار کرنا باس کا کام ہے۔

سفید ہیٹ سوچ کا کام ویسا ہی ہے جیسے کوئی سکولی بچہ اپنی جیب سے چند سکے، چند ٹافیاں، چیونگم ..... اور ساتھ ہی ایک مینڈک نکال کر سامنے میز پر رکھ دے۔ اس سے مراد یہ ہے کہ نوع بہ نوع اور قسم قسم کی معلومات ایک ساتھ پیش کی جا سکتی ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب6

سفید ہیٹ سوچ۔ جاپانی انداز

(White Hat Thinking - Japanese style Input)

اہم نکات

- گفتگو..... دلائل..... اتفاقِ رائے
- اگر کوئی بھی نیا آئیڈیا پیش نہ کرے تو آئیڈیاز کہاں سے آئیں گے؟
- پہلے ذہن میں ایک نقشہ ترتیب دے لیں۔

جاپانیوں نے کبھی بھی بحث مباحثہ کرنے والی مغربی عادت نہیں اپنائی۔ ممکن ہے اس کی یہ وجہ ہو کہ جاگیردارانہ سماج میں رہتے ہوئے اختلاف کرنا، بدتمیزی گردانا جاتا ہے۔ یہ خطرناک بھی ہوسکتا ہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ ایک دوسرے کے احترام کے جذبے کے تحت مخالفانہ رائے دینے سے گریز کیا جاتا ہو یا پھر جاپانی ثقافت میں ذاتی انا کا عمل دخل کم ہو۔ شاید سب سے قرینِ قیاس رائے یہ ہو کہ جاپانی کلچر میں قرونِ وسطیٰ کے پادریوں والی یونانی انداز کی بحث مباحثے کی عادت ہی نہ آئی ہو۔ اُس دور میں یہ بحث مباحثہ محض اس لیے کیا جاتا تھا کہ آزاد خیال لوگوں کی منطق کو غلط ثابت کیا جائے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہمیں یہ بات عجیب لگتی ہے کہ جاپانی لوگ بحث میں نہیں پڑتے۔ انہیں یہ بات عجیب لگتی ہے کہ ہم قدم قدم پر بحث کے جال میں الجھ جاتے ہیں۔

مغربی انداز کی کسی میٹنگ میں شرکا عموماً اپنے اپنے موقف کو ساتھ لے کر شرکت کرتے ہیں۔ انہوں نے اپنے ذہن میں کچھ نتیجے نکال رکھے ہوتے ہیں۔ اب ان کی کوشش ہوتی ہے کہ سب لوگ اس نتیجے سے اتفاق کر لیں۔ اس طرح ساری میٹنگ بحث میں الجھتے ہوئے گزر جاتی ہے کہ دیکھیں کون سا نقطۂ نظر تنقید سے بچ بچا کر گزر جاتا ہے یا پھر کس رائے کو زیادہ لوگوں کی تائید حاصل ہوتی ہے۔

اس طرح کی میٹنگ میں یہ تو ضرور ہوتا ہے کہ ابتدائی خاکے میں کچھ تبدیلیاں کر کے بہتری پیدا کی جاتی ہے لیکن اس کا انداز وہی ہوتا ہے جیسے پتھر کے کسی بلاک کو رفتہ رفتہ تراش کر مجسمہ بنایا جائے۔ متفق ہو جانے والی میٹنگ بھی اس سے کچھ کم نہیں ہوتی۔ فرق یہ ہے کہ اُس میں تند و تیز بحث مباحثہ ذرا کم ہوتا ہے۔ اس کی مثال مٹی کا مجسمہ بنانے کی ہے۔ جیسے مرکزی ڈھانچے کے اردگرد تھوڑی تھوڑی مٹی تھوپ کر ایک مجسمہ بنا لیا جائے۔ جاپانی انداز کی میٹنگ بالکل مختلف ہوتی ہے۔

آپ حیران ہوں گے کہ جاپان میں کسی بھی میٹنگ میں آنے والے لوگ گھر سے رائے بنا کر نہیں آتے۔ وہ میٹنگ میں ''سننے'' کے لیے آتے ہیں۔ کیا وجہ ہے کہ ان کا خاموش رہنا مفید ثابت ہوتا ہے؟ وجہ یہ ہے کہ میٹنگ میں شریک ہر فرد سفید ہیٹ پہن کر سوچتا ہے۔ وقت آنے پر اپنے متعلقہ شعبے کی رائے نیوٹرل طریقے سے پیش کر دیتا ہے۔ رفتہ رفتہ نقشہ مکمل ہونے لگتا ہے۔ جب حالات و واقعات کا نقشہ مکمل ہو جاتا ہے تو اس کے اندر چھپا ہوا ''راستہ'' از خود نظر آنے لگتا ہے۔

میں یہ نہیں کہہ رہا کہ یہ سب ایک ہی میٹنگ میں ہو جاتا ہے۔ ممکن ہے اس سارے کام میں کئی ہفتے لگ جائیں یا کئی بار میٹنگ بلانی پڑے۔ میرا نکتہ یہ ہے کہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

میٹنگ میں کوئی بھی شخص ریڈی میڈ سوچ کے ساتھ نہیں آتا۔

سفید ہیٹ والی سوچ کے انداز میں معلومات پیش کی جاتی ہیں۔ یہ معلومات دھیرے دھیرے ایک آئیڈیا کا روپ دھار لیتی ہیں۔ یہ سب کچھ شرکا کی آنکھوں کے سامنے خود بخود ہو رہا ہوتا ہے۔

مغربی اندازِ فکر یہ ہے کہ رائے کو دلیل کے ہتھوڑے مار مار کے آئیڈیا کی شکل میں ڈھالا جائے۔

جاپانی طرزِ فکر یہ ہے کہ آئیڈیا کو بیج کی طرح اُگنے دیا جائے، اس کی دیکھ بھال کی جائے تاوقتیکہ یہ خود اپنی شکل نکال لے!!

ہم اتنی آسانی سے کلچر کو نہیں بدل سکتے لیکن ہم دوسری ثقافتوں سے سیکھ کر، ان کی نقل کر کے خود کو بہتر کر سکتے ہیں۔ ہم ایک طریقِ کار وضع کر کے اپنی لمبے بحث مباحثے کی عادت پر بھی قابو پا سکتے ہیں۔ سفید ہیٹ والا سوچنے کا طریقہ دراصل یہی کام کرتا ہے۔

سفید ہیٹ سوچ کے تحت کسی میٹنگ میں ہم یوں کہہ سکتے ہیں: ''آئیں تمام لوگ جاپانی میٹنگ کے طریقے کے مطابق جاپانی انداز میں سوچیں۔''

عملی طور پر ایسا کرنے کے لیے ہمیں کسی مصنوعی طریقے کی ضرورت ہوتی ہے اور ''سفید ہیٹ'' کا تصور دراصل یہی طریقہ ہے۔

نوٹ: یہاں میں اس وضاحت میں نہیں پڑوں گا کہ کیوں جاپانی قوم ایجادات میں پیچھے ہے۔ ایجادات کے لیے ایک ذاتی انا والا (Egoist) کلچر چاہیے ہوتا ہے جہاں مستقل مزاج افراد ایسے خیال کو تادیر اپنائے رہیں جسے باقی سب لوگ ''پاگل پن'' قرار دے دیں۔ اس کا تفصیلی ذکر ''سبز ہیٹ'' کے باب میں آئے گا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب 7

سفید ہیٹ سوچ ۔ حقائق، سچائیاں اور فلسفی

(White Hat Thinking - Facts, Truth & Philosophers)

مندرجہ ذیل سوالوں پر غور کریں:

1۔ ایک حقیقت کتنا سچ ہوتی ہے؟

2۔ فلسفہ کس حد تک ''زبان کا کھیل'' ہے؟

3۔ مطلق سچائیاں اور مفروضہ، سچائیاں کیا ہوتی ہیں؟

''سچائی'' اور ''حقیقت'' (Truth & Fact) کا آپسی تعلق ویسا نہیں ہوتا جیسا اکثر لوگ خیال کرتے ہیں۔ سچائی کا تعلق لفظوں کے اُس گورکھ دھندے سے ہے جسے فلسفہ کہتے ہیں۔ حقائق دراصل تجربے کے ذریعے ''قابلِ تصدیق'' ہوتے ہیں یعنی جانچے جاسکتے ہیں۔ Checkable & Verifiable ہوتے ہیں۔ جو عملیت پسند لوگ اس طرح کے مباحث میں دلچسپی نہیں رکھتے وہ یہیں سے اگلے باب پر جاسکتے ہیں!!

اگر ایسا ہو کہ ہمارا دیکھا ہوا ہر بگلا سفید ہو تو کیا ہم یہ بیان دے سکتے ہیں کہ ''بگلے سفید ہوتے ہیں''۔ ہم ایسا بیان دے سکتے ہیں اور دیتے بھی ہیں۔ فی الحال ایسا بیان درست ہے اور ہمارے تجربے کی حد تک یہ حقیقت (Fact) بھی ہے لیکن جونہی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہم کسی سیاہ بگلے کو دیکھتے ہیں، اچانک ہمارا بیان غلط ہو جاتا ہے۔ اگر ہم حقائق کے آئینے میں دیکھیں تو ایک سو سفید بگلوں کے تجربے کے بعد ہمیں صرف ایک سیاہ بگلے کا تجربہ ہوا ہے۔ لہٰذا ہم تجربے کی رو سے بیان دیتے ہیں۔ زیادہ تر بگلے سفید ہوتے ہیں یا ننانوے فیصد سے زیادہ بگلے سفید ہوتے ہیں یا تقریباً تمام بگلے سفید ہوتے ہیں۔

یہ تقریباً والا لفظ بہت پریکٹیکل ہے۔ جیسے تقریباً سبھی بچے آئس کریم پسند کرتے ہیں۔ لگ بھگ سبھی خواتین میک اپ کرتی ہیں۔ دوسری طرف انہی الفاظ (تقریباً یا لگ بھگ) کا اہلِ منطق کے نزدیک کوئی استعمال نہیں۔ انہیں کوئی منطقی ضابطہ بنانے کے لیے ''تمام'' کے لفظ کی ضرورت ہوتی ہے جیسے ''تمام بگلے سفید ہوتے ہیں'' اس کی وجہ یہ ہے کہ منطق کسی ایک مطلق سچائی سے دوسری مطلق سچائی کی طرف سفر کرتی ہے۔ ''اگر یہ سچ ہے ..... تو پھر .....'' اور منطقی سلسلہ ایسے ہی آگے چلتا ہے۔

پیچھے دی گئی مثال میں جب ہم پہلا سیاہ بگلا دیکھتے ہیں تو یہ بیان ''تمام بگلے سفید ہوتے ہیں'' غلط ہو جاتا ہے۔ یا پھر یہ معاملہ الفاظ کا اور تعریف متعین کرنے کا بن جاتا ہے۔ اگر ہم سفید ہونے کو بگلے کی تعریف کا ضروری حصہ خیال کرتے ہیں تو پھر یہ کالا بگلا، بگلا نہیں، کوئی اور شے ہیں۔ اگر ہم سفید ہونے کی خاصیت کو بگلے کی تعریف کا لازمی حصہ نہ مانیں تب ہم کالے بگلے کو بھی بگلے کی تعریف میں لا سکتے ہیں۔ ایسی صورت میں ہمیں بگلے کی کسی اور خاصیت کو بنیاد بنا کر اس کی تعریف متعین کرنی ہوگی۔

اس طرح کے قضیے اور معاملے دراصل فلسفے کا لازمی حصہ ہیں۔ دوسری طرف سفید ہیٹ کی سوچ صرف قابلِ استعمال معلومات سے علاقہ رکھتی ہے۔ یہاں ''لگ بھگ، تقریباً'' جیسے الفاظ قابلِ قبول ہیں۔ اب یہ اعداد و شمار کا کام ہے کہ ان غیر واضح الفاظ کو واضح کریں جیسے 98 فیصد خواتین میک اپ کرتی ہیں۔ اب ہر بات میں ایسے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اعداد شمار میسر نہیں بھی ہوتے لہٰذا ہم ان قیاسی الفاظ کا استعمال کرتے ہیں۔ مندرجہ ذیل مثالوں پر غور کریں:

1۔ لگ بھگ وہ تمام ادارے جو مستقبل میں ہونے والی آمدنی کو ذہن میں رکھ کر بے دریغ اخراجات کرتے ہیں، وہ مشکل میں پھنس جاتے ہیں (اگرچہ ایسے چند ادارے بھی ہوں گے جو یہ کام کر کے بھی مشکل میں نہیں پھنسے ہوں گے)۔

2۔ جب اشیا کی قیمت کم کی جائے تو ان کی فروخت بڑھتی ہے۔ (یہاں بھی بعض ایسی صورتیں ممکن ہیں جب قیمت بڑھتے ہی فروخت بڑھ جاتی ہے اس میں آگے مزید قیمت بڑھنے کا خوف، افراطِ زر یا پیچھے رہ جانے کا ڈر جیسی کئی وجوہات کارفرما ہوتی ہیں)۔

3۔ اگر تم محنت کرو گے تو کامیاب ہو جاؤ گے (ممکن ہے ایسے کئی لوگ ہوں جو محنت کے باوجود کامیاب نہ ہو سکے ہوں)۔

درستی کا احتمال مندرجہ ذیل ترتیب سے ممکن ہے:

- ہمیشہ درست
- عام طور پر درست
- زیادہ جگہ درست
- لگ بھگ درست
- اکثر اوقات درست
- نصف مواقع پر درست
- کبھی کبھار درست
- بعض اوقات درست

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

- سمجھا جاتا ہے کہ درست
- ہرگز درست نہیں
- درست ہو ہی نہیں سکتا

سفید ہیٹ سوچ کے تحت ہم ان الفاظ کا استعمال کیسے کر سکتے ہیں، یہ بات مندرجہ ذیل مثالوں سے واضح ہو جائے گی۔

1۔ خسرہ عام طور پر بے ضرر ہوتا ہے لیکن بعض اوقات کچھ ذیلی مسائل کا سبب بن سکتا ہے جیسے کان کا انفیکشن۔

2۔ بہت ہی کم ایسے ہوتا ہے کہ ویکسین کا ٹیکہ لگانے کے بعد دماغ کی سوزش ہو جائے۔

3۔ اطلاعات موجود ہیں کہ تنگ کرنے پر اس نسل کے کتے بچوں کو کاٹ لیتے ہیں۔

ظاہر ہے مندرجہ بالا معلومات سے آگہی ضروری ہے۔ مثال نمبر 2 میں اعداد و شمار دینے ضروری ہیں ورنہ لوگ اصل خطرے سے ہزار گنا زیادہ ڈر جائیں گے۔

اگلا سوال ہے کیا حکایات یا قصے سفید ہیٹ سوچ میں قابل قبول ہیں؟

1۔ ایک شخص جہاز سے باہر گرا اور پیراشوٹ نہ ہونے کے باوجود بچ گیا۔

2۔ کہا جاتا ہے کہ فورڈ کمپنی نے ایڈزل گاڑی کا ڈیزائن مارکیٹ پر خوب ریسرچ کر کے بنایا لیکن وہ بالکل بھی مقبول نہ ہوا۔

یہ حکایات سفید ہیٹ سوچ میں مددگار ثابت ہو سکتی ہیں لیکن انہیں بطور حکایت ہی پیش کیا جائے مثلاً:

> ''ہو سکتا ہے کہ مارکیٹ ریسرچ کے مطابق بنایا جانے والا ڈیزائن ناکام ثابت ہو۔ کہا جاتا ہے کہ فورڈ کمپنی نے ایڈزل کار کا ڈیزائن مارکیٹ ریسرچ پر بنایا لیکن یہ کار مکمل طور پر ناکام رہی۔''

اوپر بیان کردہ مثال سفید ہیٹ سوچ کے عین مطابق نہیں ہے اسے زیادہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

موثر بنانے کے لیے کچھ اور اعداد و شمار ضروری ہوں گے۔ اس بات کو یوں سمجھیں کہ بلیاں چھتوں سے گر سکتی ہیں مگر ایسا عام طور پر ہوتا نہیں ہے۔ عام روٹین سے ہٹ کر بھی کچھ ہو جاتا ہے اس لیے کہ ایسا ہو سکتا ہے۔ سیاہ بگلے اس لیے جلد ہماری نظر میں آ جاتے ہیں کیونکہ وہ اقلیت میں ہوتے ہیں۔ ہمیں اس شخص کی کہانی بھی یاد رہتی ہے جو جہاز سے گرا اور بغیر پیراشوٹ کے بچ گیا۔ کم کم ہونے والے واقعات زیادہ یاد رہتے ہیں۔

سفید ہیٹ سوچ کا مطلب عملی انداز میں سوچنا ہے۔ ایسا کرتے ہوئے ہم ہر طرح کی معلومات دے سکتے ہیں لیکن یہ ضروری ہے کہ اسے درست الفاظ میں بیان کیا جائے۔ مندرجہ ذیل تین ممکنہ صورتوں پر غور کریں:

1۔ تمام ماہرین کی پیش گوئی ہے کہ سال کے آخر تک سود کی شرح میں کمی ہو جائے گی۔

2۔ میں نے چار ماہرین سے بات کی۔ سب کا یہ کہنا ہے کہ سال کے آخر تک سود کی شرح کم ہو جائے گی۔

3۔ میں نے مسٹر فلنٹ، مسٹر زیگلر، مسٹر کاگلیٹو اور مسٹر سوریز سے بات کی؛ سب نے نے یہی کہا کہ سال کے آخر تک شرحِ سود میں کمی واقع ہو گی۔

مندرجہ بالا مثالیں درستی کے تین ممکنہ درجے ہیں۔ ایک چوتھا درجہ بھی ہو سکتا ہے کہ میں نے ''کب'' ان ماہرین سے بات کی؟

سفید ہیٹ کی سوچ کے بارے آخری بات یہ ہے کہ ہمیشہ دھیان رکھیں آپ نے کس سمت میں سوچنا ہے یعنی آپ کی سوچ بچار کا مقصد کیا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب8

سفید ہیٹ کی سوچ - ہیٹ کون پہنتا ہے؟

(White Hat Thinking - Who puts on the Hat?)

چیدہ نکات

- اپنا ہیٹ خود پہنیے۔
- کسی دوسرے سے کہیے کہ ہیٹ پہن لے۔
- تمام لوگوں سے کہیے کہ سفید ہیٹ پہن لیں۔
- کسی سوال کا جواب دینے سے پہلے ہیٹ کا رنگ منتخب کریں۔

گفتگو کے دوران پیش آنے والی تمام صورتیں مندرجہ بالا نکات میں بیان ہوگئی ہیں۔ اس کا سیدھا اور سادہ مطلب یہ ہے کہ آپ دوسروں سے کہہ سکتے ہیں کہ فلاں ہیٹ پہن لیں۔ کوئی دوسرا آپ سے یہی بات کہہ سکتا ہے یا پھر آپ خود اپنی مرضی سے ہیٹ پہن کر سوچ سکتے ہیں۔

مثال نمبر1

سوال: ہماری سیلز (Sales) بڑھانے والی مہم کے ساتھ کیا مسئلہ ہو گیا ہے؟

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

جواب: اس سوال کا جواب میں سفید ہیٹ پہن کر دوں گا۔ ہم نے چونتیس فیصد دکانداروں سے رابطے کیے۔ جن دکانداروں نے ہماری پراڈکٹ لی، ان میں سے چالیس فیصد نے صرف دو آئٹمز رکھیں اور وہ بھی محض چیک کرنے کے لیے۔ جن خریداروں سے ہماری بات چیت ہوئی ان میں سے ستر فیصد نے یہ کہا کہ قیمت زیادہ ہے۔ اسی طرح کی دو اور مصنوعات مارکیٹ میں موجود ہیں جن کی قیمت خاصی کم ہے۔

سوال: اب مجھے اپنی سرخ ہیٹ سوچ سے آگاہ کرو؟

جواب: ہماری پراڈکٹ کمزور ہے جس کی قیمت بھی زیادہ ہے۔ مارکیٹ میں ہماری شہرت بھی زیادہ اچھی نہیں۔ دوسری کمپنیوں کی اشتہاری مہم بھی ہم سے بہتر ہے۔ اچھے دکانداروں کے پاس ہماری پراڈکٹ نہیں پہنچی۔

غور کریں کہ سرخ ہیٹ سوچ کے تحت ''احساسات'' کو بیان کیا گیا ہے۔ ہم سفید ہیٹ سوچ کے وقت اپنے ذاتی احساسات بیان نہیں کر سکتے لیکن جب گاہکوں کے بیان کردہ محسوسات کا ذکر کرنا ہو تو وہ سفید ہیٹ کے تحت بالکل بیان ہو سکتے ہیں۔

مثال نمبر 2

آئیں ہم سب سفید ہیٹ پہن لیں اور سفید ہیٹ کی سوچ کے تحت بیان کریں کہ نوجوانوں میں جرائم کے بارے ہم کیا جانتے ہیں؟ اعداد و شمار کیا ہیں؟ رپورٹس کہاں موجود ہیں؟ ثبوت کون فراہم کر سکتا ہے وغیرہ۔

مثال نمبر 3

آپ نے کہا ہے کہ ہمیں پرائم کمپیوٹرز کو آرڈر کر دینا چاہیے کہ وہ ہمیں کمپیوٹر

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

فراہم کریں۔ کیا آپ مجھے اس پر اپنی سفید ہیٹ سوچ سے آگاہ کر سکتے ہیں؟

مثال نمبر 4

مجھے آپ کے اندازے سے دلچسپی نہیں۔ مجھے سفید ہیٹ پہن کر بتائیں کہ اگر ہم اپنا ہوائی کرایہ کم کر کے 250 ڈالر کر دیتے ہیں تو اس سے کمپنی کی آمدن کتنی متاثر ہو گی؟

یہ بات واضح ہو گئی ہو گی کہ سفید ہیٹ کی سوچ سوچتے وقت ہم کئی مفید چیزوں پر غور نہیں کرتے مثلاً اندازہ، قیاس، جذبات، احساسات اور ذاتی آرا لیکن یہی تو سفید ہیٹ کا مقصد ہے کہ آپ ان سب چیزوں سے ہٹ کر صرف اور صرف معلومات اور اعداد و شمار پر توجہ مرکوز رکھیں۔

مثال

آپ نے پوچھا کہ میں نوکری کیوں تبدیل نہیں کر رہا؟

سفید ہیٹ سوچ کے تحت بتاؤں تو نئی جگہ پر تنخواہ اتنی ہی ہے جتنی پرانی جگہ پر۔ سہولیات بھی ویسی ہی ہیں۔ گھر سے دفتر کا فاصلہ ایک جتنا ہے۔ کیریئر بنانے کے مواقع بھی بالکل یکساں ہیں۔

یہی سب کچھ ہے جو میں سفید ہیٹ پہن کر بتا سکتا ہوں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب9

سفید ہیٹ سوچ کا خلاصہ

(Summary of White Hat Thinking)

کمپیوٹر کو تصور میں لائیں۔ یہ وہی معلومات اور اعداد و شمار دیتا ہے جن کا اس سے تقاضا کیا جائے۔ کمپیوٹر غیر جانبدار اور غیر جذباتی ہے۔ یہ اپنی ذاتی رائے یا وضاحت نہیں دیتا۔ سفید ہیٹ پہن کر سوچنے والے کو کمپیوٹر کی طرح سوچنا ہوتا ہے۔

جو شخص سفید ہیٹ کی سوچ کا تقاضا کرتا ہے۔ اسے بھی ایسے سوالات پوچھنے چاہئیں جو معلومات سے متعلق ہوں یا پھر پہلے سے موجود معلومات میں کسی خلا کو پُر کریں۔

عملی سطح پر سفید ہیٹ کے تحت دو دائرے ہیں۔ جن میں معلومات دی جا سکتی ہے۔ پہلے دائرے میں تصدیق شدہ حقائق، مصدقہ معلومات اور پکے اعداد و شمار۔ دوسرے دائرے میں وہ حقائق جن کے بارے میں سچ ہونے کا خیال پایا جاتا ہے لیکن ابھی انہیں ذاتی تجربے کے ذریعے تصدیق کے عمل سے نہیں گزارا گیا۔

امکانی صورت حال کی ایک قوسِ قزح ہوتی ہے۔ جس کے ایک سرے پر ''پکا سچ'' اور دوسرے سرے پر ''بالکل جھوٹ'' ہے۔ اس کے بیچ کئی طرح کے امکان موجود ہوتے ہیں مثلاً تقریباً، کبھی کبھار، اکثر اوقات وغیرہ۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سفید ہیٹ کی سوچ ایک پورا ادارہ ہے جس کا ایک اپنا نظم وضبط ہے۔ رائے دینے والا مکمل غیر جانبدار اور غیر جذباتی ہوتا ہے۔

آپ بھی کسی کو سفید ہیٹ پہننے کا کہہ سکتے ہیں اور کوئی آپ سے بھی یہی بات کہہ سکتا ہے۔ آپ خود اپنے لیے بھی سفید ہیٹ پہن سکتے ہیں۔ سفید رنگ، (کسی بھی رنگ کی غیر موجودگی) دراصل غیر جانبداری کو ظاہر کرتی ہے۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سُرخ ہیٹ

ابتدائیہ

آگ کے بارے میں سوچیں۔ حرارت کے بارے میں سوچیں۔ جذبات کے بارے میں غور کریں۔

سرخ ہیٹ آپ کو یہ موقع فراہم کرتا ہے کہ آپ اپنے احساسات، محسوسات، جذبات اور وجدان کا اظہار کر سکیں اور وہ بھی بغیر کسی وضاحت کے۔

کسی بھی کاروباری فیصلے میں آپ اپنے جذبات کو داخل نہیں ہونے دیتے۔ مجھے کہنے دیجیے کہ جذبات داخل ہو ہی جاتے ہیں۔ بس ہوتا یہ ہے کہ آپ انہیں منطق (Logic) کا نام دے لیتے ہیں۔ سرخ ہیٹ یہ موقع فراہم کرتا ہے کہ آپ کھل کر میٹنگ یا گفتگو کے دوران اپنے جذبات اور احساسات کا بیان کر سکتے ہیں۔ ہوسکتا ہے آپ کے کسی احساس کے پیچھے آپ کا سالوں کا تجربہ کام کر رہا ہو۔

مثالیں

1۔ مجھے محسوس ہو رہا ہے کہ یہ شخص اس کام کے لیے موزوں ہے۔

2۔ میرا احساس کہتا ہے یہ کام خطرناک ہوگا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

3۔ میرا وجدان کہتا ہے کہ یہ وضاحت بہت الجھی ہوئی ہے اس میں کچھ گڑبڑ ضرور ہے۔

یہ سب احساسات مفید ہیں لیکن آپ کا وجدان اور احساس ہر وقت درست نہیں بھی ہوتے۔ حتیٰ کہ عظیم آئن سٹائن کا وجدان بھی اُس وقت غلط تھا جب انہوں نے ہائزن برگ (Heisenberg) کے عدم تیقن کے اصول (Uncertainty Principle) کو ردّ کر دیا تھا۔

سرخ ہیٹ کی سوچ پہن کر آپ کئی طرح کے جذبات کا اظہار کر سکتے ہیں مثلاً:

مجھے بہت پیارا لگتا ہے، مجھے پسند ہے، کچھ کچھ اچھا لگتا ہے، دل کو نہیں بھایا، بالکل بھی پسند نہیں آیا وغیرہ۔

اپنے جذبوں کا اظہار مختلف علاقوں میں مختلف طریقوں سے ہوتا ہے۔ جاپان میں جذبات کا اظہار ہلکے سے انداز میں کیا جاتا ہے ''مجھے اس پر غور کرنا ہوگا۔''

امریکا میں جذبات کا کھلم کھلا اظہار ہوتا ہے۔ ''کیسا فضول آئیڈیا ہے۔''

(پاکستان میں بھی کسی چیز کے بارے میں اپنے احساسات بڑھا چڑھا کر بیان کیے جاتے ہیں مثلاً یار کیا کمال کا شاپنگ پلازہ ہے۔ یہ اتنی شاندار فلم ہے کہ میں بتا نہیں سکتا۔ اس میں کوئی شک ہی نہیں کہ وہ پیارا انسان ہے وغیرہ۔ مترجم)۔

یہ بات ذہن میں رہے کہ عام طور پر جذبات و احساسات کی وضاحت ممکن نہیں ہوتی اور نہ ہی باس کو میٹنگ کے دوران جذبات کی وجوہات اور وضاحتوں کا مطالبہ کرنا چاہیے۔ جذبات کو اپنی خالص صورت میں پیش ہونا چاہیے، بغیر کسی وجہ اور وضاحت کے۔ ممکن ہے اس وقت جو آپ کے محسوسات (Feelings) ہیں وہ کچھ دیر بعد نہ رہیں۔ اسی لیے یہ مفید ہوتا ہے کہ میٹنگ کے آغاز میں ایک بار سرخ ہیٹ پہن کر

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

موضوع سے متعلق لوگوں کے جذبات جان لیے جائیں۔ میٹنگ کے اختتام سے قبل ایک بار پھر سرخ ہیٹ پہن کر جذبات، احساسات (Feeling and Emotions) کا جائزہ لیا جائے کہ کچھ تبدیلی ہوئی ہے یا پھر وہی کے وہی رہے!

سرخ ہیٹ کی سوچ ہمیشہ کسی خاص خیال یا آئیڈیا پر لاگو کی جاتی ہے۔ سوچنے والے کو یہ اختیار نہیں ہے کہ اپنے جذبات کی رَو میں بنیادی آئیڈیا ہی بدل ڈالے۔

مثال

''میں چاہتا ہوں کہ آپ اپنی سرخ ہیٹ کی سوچ سے بتائیں کہ فلاحی فنڈ کے لیے تنخواہ میں سے کٹوتی کو لازمی قرار دیا جائے یا نہیں؟''

اس کے جواب میں کوئی یہ نہیں کہہ سکتا کہ کٹوتی لازمی کے بجائے رضا کارانہ بنیادوں پر ہو کیونکہ اس سے تو بنیادی آئیڈیا ہی بدل گیا!

اسی لیے یہ بات خوب واضح کر دینی چاہیے کہ کون سے خاص نکتے پر سرخ ہیٹ (جذبات و احساسات) کی سوچ بچار کرتی ہے۔

ایسا بھی ہوسکتا ہے کہ میٹنگ کا/کی چیئر پرسن کسی تجویز کی کئی ممکنہ شکلوں پر سرخ ہیٹ (احساسات) کی سوچ کا مطالبہ کرے۔

سرخ ہیٹ کے تحت جذبات و احساسات بیان کرتے وقت ''دانشورانہ احساسات'' (Intellectual Feelings) کی بھی گنجائش ہوتی ہے اور یہ بالکل جائز سمجھے جاتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ میں محسوس کرتا ہوں کہ اس تجویز میں جان ہے۔

2۔ مجھے لگ رہا ہے کہ آئیڈیا دلچسپ ہے۔

3۔ مجھے اس تجویز میں کچھ نیا محسوس ہو رہا ہے۔

سرخ ہیٹ کی سوچ ہمیشہ انفرادی سطح پر سوچی جاتی ہے یعنی دیئے گئے موضوع پر ہر شخص باری آنے پر اپنے احساسات و محسوسات اور جذبات بیان کرتا ہے۔ اگر کوئی شخص زیر بحث موضوع پر اپنے جذبات بیان نہیں کرتا تو اُسے انکار کی وجہ بھی بیان کرنی چاہیے مثلاً وہ یہ کہہ سکتا ہے کہ میں نیوٹرل ہوں، یا فی الحال کچھ بھی محسوسات نہیں ہیں یا میرے ملے جلے محسوسات (Mixed Feelings) ہیں یا مجھے پتا نہیں چل رہا کہ اس موضوع پر میرے کیا جذبات ہیں۔

سرخ ہیٹ کی سوچ کا مقصد جذبات و احساسات کو جوں کا توں بیان کرنا ہے۔ اس سلسلے میں کسی طرح کا فیصلہ سنانا یا پھر زور زبردستی کے ذریعے احساسات کو تبدیل کرنا بالکل نامناسب ہوگا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب10

سُرخ ہیٹ - جذبات و احساسات

(The Red Hat - Emotions & Feelings)

چیدہ نکات

- دلی جھکاؤ، اندازے، خیالات
- ان کی کوئی وجہ یا منطق بیان کرنے کی ضرورت نہیں
- یہ غیر جانبدارانہ سوچ یا حسابی کتابی سوچ کے الٹ ہے

سرخ ہیٹ کی سوچ انسانی جذبات اور احساسات کی سوچ ہے۔ یہ انسانی سوچ کا وہ حصہ ہے جو غیر منطقی ہوتا ہے۔ سرخ ہیٹ کا لفظ استعمال کر کے ہم اپنے اندر کے محسوسات باقاعدہ پیش کر سکتے ہیں۔ اگر ہم جذبوں اور احساسات کو دبائے رکھیں تو وہ لگاتار ہماری سوچ کو متاثر کرتے رہیں گے۔ اس لیے بہتر ہے کہ ہر کسی کو موقع ملے وہ خالص جذباتی سوچ کا اظہار کر سکے۔ یاد رکھیے، کسی بھی شے کے بارے ہمارے جذبات، محسوسات، اندازے یا وجدانی احساس ایک حقیقی شے ہے۔ اسی بات کا خیال کرتے ہوئے سرخ ہیٹ سوچ کی جگہ بنتی ہے۔

سرخ ہیٹ سوچ، سفید ہیٹ کی سوچ کے بالکل الٹ ہے۔ جہاں سفید ہیٹ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

خالص معلومات، اعداد و شمار اور حقائق کا سیدھا بیان کرتا ہے وہیں سرخ ہیٹ قلبی احساسات کا بیانیہ ہے۔

مثالیں

1۔ یہ مت پوچھنا کہ کیوں.....لیکن یہ معاہدہ میرے دل کو نہیں لگ رہا۔

2۔ مجھے وہ شخص اچھا ہی نہیں لگتا۔ میں اس کے ساتھ کوئی کاروبار نہیں کرنا چاہتا۔

3۔ پتا نہیں کیوں پر مجھے لگتا ہے کہ چرچ کے پیچھے والی زمین چند سالوں میں ہی بہت مہنگی ہو جائے گی۔

4۔ یہ ڈیزائن خاصا بھدّا ہے مجھے لگتا ہے یہ کبھی بھی مقبول نہیں ہوگا۔

5۔ میرا دل کہہ رہا ہے کہ یہ سودا کامیاب نہیں ہوگا۔

6۔ مجھے یونہی احساس سا ہوا ہے کہ اس معاملے میں ہمیں کچھ نہیں ملنے والا۔ بہتر ہے جلدی اس سے باہر نکل آئیں۔

میٹنگ کے دوران اگر کوئی شخص محض اپنے جذبات اور دلی محسوسات کا اظہار کرنا چاہے تو سرخ ہیٹ کی سوچ حاضر ہے۔ اس طریقے سے باقاعدہ اجازت ہے کہ ہر کوئی اپنے دلی جذبات، اندازے یا یونہی سے کسی احساس کا ذکر کر سکتا ہے اور اس سے یہ بھی نہیں کہا جائے گا کہ اس کی وجہ یا دلیل بیان کرو۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب11

سُرخ ہیٹ - سوچنے کے عمل میں جذبات کی اہمیت

(Red Hat Thinking - The Place of Emotions in Thinking)

اس باب سے متعلق چند اہم سوالات

1۔ کیا جذبات ہماری سوچ کو دھندلا دیتے ہیں؟ یا پھر جذبات ہماری سوچ کا لازمی حصہ ہیں؟

2۔ کس موقع پر جذبات ہماری سوچ کا حصہ بنتے ہیں؟

3۔ کیا جذباتی لوگ اچھے مفکر ہو سکتے ہیں؟

روایتی طور پر یہ سمجھا جاتا ہے کہ جذبات ہماری سوچ کے شفاف پانی کو گدلا کر دیتے ہیں۔ اچھے مفکر کو چاہیے کہ جذبات کی گرمی سے سوچ کے عمل کو محفوظ ہی رکھے۔ ذاتی احساسات اور جذبات کو یہ اجازت نہیں دینی چاہیے کہ وہ سوچنے کے منطقی انداز پر اثر ڈالیں۔ یہ تک کہا جاتا ہے کہ عورتیں جذبات سے بھری ہوتی ہیں اس لیے ان سے منطقی یا عقلی سوچ بچار کی توقع نہیں رکھنی چاہیے۔ یہ بھی سننے میں آیا ہے کہ عورتیں کسی بھی معاملے سے اپنی ذات کو جدا کرنے میں ناکام رہتی ہیں لہٰذا یہ غیر جانبدارانہ فیصلے نہیں کر پاتیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

آپ غور کریں تو لگے گا کہ بالآخر ہر فیصلہ ہمارے جذبات سے ہی جڑ جاتا ہے۔ بالآخر..... اس لفظ پر میں زور دوں گا۔ جب ہم سوچ بچار کے بعد حالات و واقعات کا ایک نقشہ سا ترتیب دے دیتے ہیں تو پھر اس نقشے کے اندر جو راستہ ہم اختیار کرتے ہیں وہ اپنے دلی جھکاؤ، جذبات یا اندر کے احساسات کے تحت ہی کرتے ہیں۔ اس نکتے کی مزید وضاحت ذرا آگے آئے گی۔ فی الحال اس بات پر غور کریں کہ جذبات ہماری سوچ کا ایک لازمی حصہ ہیں۔ یہ کہیں باہر سے دخل اندازی نہیں کرتے بلکہ دماغ کے کئی افعال میں سے ایک فعل ہیں۔ جذبات ہماری رہنمائی کرتے ہیں کہ اس خاص موقع پر ہمیں کس طرح سوچنے کی ضرورت ہے۔

تین مواقع ایسے ہیں جہاں جذبات ہمارے سوچنے کے عمل پر اثر انداز ہو سکتے ہیں:

1۔ ہوسکتا ہے کہ کسی خاص معاملے کے بارے میں ہمارے اندر پس پردہ کوئی جذبات ہوں مثلاً خوف، غصہ، نفرت، شک، حسد یا محبت۔ یہ پسِ پردہ جذبات ہماری سوچ پر اپنا رنگ چڑھا دیتے ہیں۔ سرخ ہیٹ کا مقصد یہی ہے کہ ان جذبات کو سامنے لایا جائے تاکہ سوچ پر ان کے اثرات کا مشاہدہ کیا جا سکے۔ عین ممکن ہے کہ ہمارے سوچنے کا سارا عمل اسی طرح کے کسی چھپے ہوئے جذبے کے زیرِ اثر چل رہا ہو۔ یہ چھپا ہوا جذبہ کسی شخص کے بارے میں بھی ہوسکتا ہے اور موجودہ حالات سے متعلق ہمارا ماضی کا کوئی تجربہ بھی ہوسکتا ہے۔

2۔ دوسری وجہ یہ ہوسکتی ہے کہ تمام تر جذبات اُس پہلے لمحے کے کسی جذبے سے شروع ہوئے ہوں جب ہم نے اُس مسئلے پر سوچنا شروع کیا۔ مثال کے طور پر اگر آپ کو یہ لگے کہ اس شخص نے میری عزت نہیں کی تو بعد کے تمام

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

خیالات اس احساس سے متاثر ہوتے چلے جائیں گے۔ ایک اور مثال دیکھیں۔ اگر آپ کو یہ محسوس ہوتا ہے کہ فلاں بندہ تو اپنے ذاتی فائدے کی بات ہی کرتا رہے گا تو آپ اُس کی کہی ہوئی ''ہر'' بات کو شک سے ہی دیکھتے رہیں گے۔ دراصل ہم لوگ اس طرح کے محسوسات پالنے کے عادی ہیں۔ ہمیں اچانک ہی دلی طور پر کوئی جذبہ محسوس ہوتا ہے اور ہم اُس شخص یا معاملے پر اپنے جذبات کا ''تالا'' لگا دیتے ہیں۔ سرخ ہیٹ یہ کرتا ہے کہ ان جذبات کو سامنے لے آتا ہے۔ مثلاً:

''اگر میں سرخ ہیٹ پہن کر بات کروں تو مجھے محسوس ہوتا ہے آپ کمپنی کے مفادات کے بجائے اپنے ذاتی مفادات کا خیال رکھ رہے ہیں۔''

''میری سرخ ہیٹ سوچ بتاتی ہے کہ تم اس لیے دونوں کمپنیوں کو مدغم کرنے کی مخالفت کر رہے کہ تمہاری نوکری محفوظ رہے۔''

3۔ تیسری وجہ، وہ جگہ جہاں جذبات ہماری سوچ میں شامل ہو جاتے ہیں وہ ہے جب ہم حالات و واقعات کا نقشہ ترتیب دے لیتے ہیں۔

اس نقشے کے اندر رہتے ہوئے جب ہم آگے جانے کا راستہ منتخب کرتے ہیں تو اپنے جذبات اور احساسات کو کام میں لاتے ہیں۔ یہاں ذاتی فائدہ بھی سامنے آ سکتا ہے کیونکہ ہم وہی راستہ چنتے ہیں جس پر چل کر ہمیں فائدہ ہو۔

مثالیں

1۔ اب جب کہ ساری صورت حال واضح ہو گئی ہے، آپ تمام لوگ سرخ ہیٹ پہن کر بتائیں کہ کون سا راستہ اختیار کیا جائے۔

2۔ دونوں باتوں میں سے، اگر دل سے کہوں تو، یہ بات بہتر ہے کہ ہم ہڑتال

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

جاری رکھیں۔ مذاکرات کا وقت بعد میں دیکھا جائے گا۔

وہ تمام لوگ جن کے نزدیک جذبات کا اظہار بہت اہم ہے۔ انہیں سرخ ہیٹ کے ذریعے یہ موقع مل جاتا ہے کہ وہ بغیر کسی جھجک اور پریشانی کے، اپنے جذبات ومحسوسات کھل کر بیان کر سکتے ہیں اور ایک باضابطہ طریقے سے جذبات کو منصوبے میں شامل کر سکتے ہیں۔

یہاں ایک سوال پیدا ہوتا ہے۔

کیا سرخ ہیٹ پہن کر بھی مکمل طور پر درست اور سچے جذبات سامنے آجاتے ہیں؟ خاص طور پر ایسے جذبات جنہیں چھپانا ضروری ہوتا ہے؟

مثال کے طور پر:

''میں مس این کی ترقی کی اس لیے مخالفت کر رہا ہوں کیونکہ مجھے اُس سے حسد محسوس ہو رہا ہے۔''

کیا کوئی اتنا سچا ہوگا کہ ایسے منفی جذبے کا اظہار کر دے؟ اس کے باوجود سرخ ہیٹ والا طریقہ ہمیں کچھ مدد فراہم کر دیتا ہے۔ مثلاً:

میں اپنے سرخ ہیٹ کے نیچے چھپ کر اتنا ضرور کہوں گا کہ

''میں مس این کی ترقی کا مخالف ہوں۔ بس آپ اسے میرے جذبات ہی سمجھ لیں۔''

یہاں یہ کہنا بھی ضروری ہے کہ ہر شخص اپنی تنہائی میں کسی بات پر سوچتے وقت سرخ ہیٹ پہن سکتا ہے اور پھر سب کے سامنے مناسب پیرائے میں اپنے جذبات سامنے لاسکتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ ممکن ہے اس بات کے پیچھے محض میرا خوف ہو۔

2۔ ہاں! میں غصے میں ہوں۔ مجھے دھوکہ پسند نہیں، مجھے اپنی مرضی کی ہی چیز چاہیے۔

3۔ مجھے اعتراف ہے کہ اس نوکری سے مجھے خوشی نہیں ملی۔

مختصر الفاظ میں یہ جان لیں کہ سرخ ہیٹ ہماری حوصلہ افزائی کرتا ہے کہ ہم خود سے یہ سوال پوچھیں:

''اس معاملے میں میرے جذبات کیا کہتے ہیں؟''

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب12

سُرخ ہیٹ سوچ - دلی جھکاؤ اور وجدان

(Red Hat Thinking - Intution & Hunches)

اس باب سے متعلق چند اہم سوالات

1۔ وجدان کتنا قابلِ اعتبار ہے؟

2۔ وجدانی احساس کتنی اہمیت رکھتا ہے؟

3۔ ہم اپنے وجدانی احساسات کو کیسے استعمال میں لا سکتے ہیں؟

وجدان کا لفظ سمجھنے کی ضرورت ہے۔ وجدان کا ایک مطلب تو اچانک کسی بات کا علم ہو جانا ہے۔ اس کا یہ مطلب بھی ہے کہ ایک بات جسے ہم کسی اور انداز میں دیکھ رہے تھے، اچانک اسے ایک نئے انداز میں دیکھنا شروع کر دیتے ہیں جس سے وہ چیز تبدیل ہوتی ہوئی لگتی ہے۔ اس طرح کا وجدان تخلیقیت، سائنسی دریافت یا کسی ایجاد کا باعث بن سکتا ہے۔ نئے زاویے یا نئے انداز سے دیکھنے کی بات یوں سمجھیں۔

"آپ اگر اپنی توجہ ایک جیتنے والے سے ہٹا کر 130 ہارنے والوں پر کر لیں تو یہ سارا مقابلہ ہی بدلا ہوا لگے گا۔ یعنی 131 میچوں کا مقصد یہ تھا کہ 130 ہارنے والے پیدا کیے جا سکیں۔"

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

وجدان کا دوسرا مطلب ایک دم کسی بات کی سمجھ آ جانا ہے یعنی یکا یک کسی نکتے کا روشن ہو جانا۔ دراصل وجدان کی یہ صورت ماضی کے تجربات کی ایک پیچیدہ شکل ہوتی ہے جسے ہم الفاظ میں بیان نہیں کر سکتے۔ مطلب یہ کہ ہمیں لگتا ہے یہ احساس ہمارے جذبات سے آیا ہے لیکن دراصل یہ وجدان ہمارے ماضی کے تجربات، سوچ بچار اور مطالعے کے اندر سے پھوٹتا ہے۔

''مجھے یونہی احساس سا ہو رہا ہے کہ یہ الیکٹرک کار زیادہ بکے گی نہیں۔''

ممکن ہے اس طرح کا احساس مارکیٹ کے گہرے علم سے پھوٹا ہو۔ یا اس احساس کے پیچھے الیکٹرک کاروں کی فروخت کا وسیع تجربہ ہو؛ یا پھر خریداروں کی پسند نا پسند کا علم ہو۔ اس طرح کے وجدان کو ذرا تفصیل سے دیکھتے ہیں۔ وجدان، پیش بینی (آنے والے حالات کو پہلے ہی دیکھ لینا) اور محسوسات قریب قریب کے جذبے ہیں۔ پیش بینی کا تعلق وجدان اور اندازے سے ہوتا ہے۔ احساس یا تو جمالیاتی احساس ہو سکتا ہے یعنی Aesthetic Feeling یا پھر یہ کسی رائے کی بدولت ہو گا۔

مثالیں

1۔ مجھے لگتا ہے کہ مشکل حالات میں وہ بندہ اپنی بات سے مُکر جائے گا۔

2۔ مجھے محسوس ہوتا ہے کہ قتل کی تفتیش میں یہ موٹر سائیکل اہم کردار ادا کر سکتا ہے۔

3۔ مجھے لگ رہا ہے کہ یہ تھیوری کچھ ٹھیک نہیں ہے۔

کامیاب سائنسدان، کامیاب بزنس مین اور کامیاب جرنیل اس طرح کے محسوسات رکھتے ہیں۔ ان لوگوں کو حالات دیکھتے ہی ان کے بارے ایک ''احساس'' ہو جاتا ہے کہ یوں کرنا ٹھیک ہو گا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

یہ بالکل ایسے ہی ہے جیسے کسی تاجر کے بارے میں کہا جائے کہ ''وہ تو دولت کی بُو سونگھ لیتا ہے۔'' یہ کہنے کا صاف مطلب یہی ہے کہ منافع کمانے کے وہ مواقع جو ہر کوئی نہیں دیکھ سکتا، اس تاجر کو آسانی سے نظر آ جاتے ہیں۔

یاد رکھیں، محض احساسات کبھی بھی حتمی یا یقینی نہیں ہوتے نہ ہی آپ انہیں دلیل سے ثابت کر سکتے ہیں۔ جوا کھیلتے ہوئے احساس کا استعمال تو ہوتا ہے لیکن اکثر یہ غلط ہوتا ہے۔

تو پھر ہم وجدان اور محسوسات کو کیسے سمجھیں؟

پہلی بات تو یہ کہ سرخ ہیٹ سے ہر طرح کے احساس، جذبے، اندازے اور وجدان کو ایک باقاعدہ اور باضابطہ شکل مل جاتی ہے۔ سرخ ہیٹ ہمیں اُبھارتا ہے کہ ہم موضوعِ زیرِ بحث پر اپنے جذبات بھی جانیں۔ اسی طرح ہم دوسروں کے جذبات بھی جان سکتے ہیں۔ گفتگو کے وقت ان کی پسند، ناپسند، احساسات آسانی سے سامنے آ جاتے ہیں۔ وجدان اور محسوسات الگ الگ ہونے کے باوجود سرخ ہیٹ کے دائرہ کار کے اندر ہی آتے ہیں۔ وجدان کے زیرِ اثر کیے گئے فیصلے کی عقلی وجوہ جاننا لگ بھگ ناممکن ہوتا ہے۔

یہاں سوال پیدا ہوتا ہے کہ اگر ہم وجوہات نہیں جانتے تو کیا ہمیں اپنے فیصلے پر اعتبار کرنا چاہیے؟

جواب یہ ہے کہ محض ایک وجدانی احساس کے تحت کوئی بڑی رقم لگا دینا غلط ہو گا۔ ہاں اپنے احساس کو اپنے منصوبے کا محض ایک حصہ بنانے میں کوئی حرج نہیں۔

وجدان (Intution) کی آواز کو ایک مشیر کی آواز سمجھنا چاہیے۔ اگر تو مشیر کا مشورہ پہلے بھی فائدہ مند رہا ہے تو اس بار بھی فائدے کا امکان موجود ہے۔

''قیمت کم کرنے کی کوئی وجہ نظر نہیں آ رہی لیکن میرا وجدان کہتا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے کہ قیمت گرا کر ہم مارکیٹ سے اپنا بڑا حصہ وصول کر سکتے ہیں۔"

پراپرٹی کے کام میں تجربہ رکھنے والا شخص موقع محل کی زیادہ پہچان رکھتا ہے۔ اس کا ماضی کا تجربہ، احساس کی شکل میں ڈھل کر اُسے بتا دیتا ہے کہ کل کون سی زمین مہنگی بکے گی۔ لیکن ایک پراپرٹی ڈیلر کا اندازہ سیاسی جماعت کے انتخابات میں کامیاب نہیں ہوگا۔ یہاں اُس کا وجدان تجربے کی بنیاد پر نہیں ہے لہٰذا ضروری نہیں کہ درست ہو۔

اس سب کے باوجود، وجدانی احساسات اکثر مواقع پر درست ثابت ہوتے ہیں تاہم یہ غلط بھی ثابت ہو سکتے ہیں۔ اس لیے وجدان کے ذریعے حاصل شدہ اندازے کو کبھی بھی حتمی، قطعی یا یقینی نہیں ماننا چاہیے بس اتنا کہ یہ سوچ کا حصہ ہے اور مفید ہے۔

مثالیں

1۔ میری سرخ ہیٹ سوچ کہتی ہے کہ زمین کی قیمتیں اچانک بڑھیں گی۔

2۔ میرا سرخ ہیٹ احساس بتاتا ہے کہ وہ یہ آفر قبول نہیں کرے گا۔

3۔ اس اشتہاری مہم کے بارے اپنا سرخ ہیٹ احساس بتاؤ؟

وجدان اور رائے کہاں پر آپس میں مل جاتے ہیں؟

ہم نے یہ دیکھا کہ سفید ہیٹ کسی کو اپنی ذاتی رائے بیان کرنے سے روکتا ہے۔ اس کی یہ وجہ ہے کہ عام طور پر آرا بھی احساس، وجدان یا جذبات کے تحت وجود میں آتی ہیں۔ کئی بار کسی رائے رکھنے کی خاص عقلی وجہ بھی نہیں ہوتی۔ اسی لیے رائے، احساس، خیال، وجدان جذبات، اندازے وغیرہ کے لیے سرخ ہیٹ موزوں ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مزید مثالیں

1۔ میرا احساس (Feeling) ہے کہ بوریت کی وجہ سے نوجوان غلط کاموں میں پڑتے ہیں۔

2۔ مجھے لگتا ہے کہ اب سینما گھروں کو ایک بہت عمدہ فلم کی ضرورت ہے جس کی خوب خوب تشہیر بھی کی گئی ہو۔

مندرجہ بالا احساسات دراصل آرا بھی ہیں۔ ان آرا کے اندر وجدان، احساس، اندازہ گھل مل گئے ہیں۔ یہی سرخ ہیٹ کی افادیت ہے کہ جذبات اور آرا سامنے لے آتا ہے۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب13

سُرخ ہیٹ کی سوچ ۔لمحہ بہ لمحہ

(Red Hat Thinking - Moment to Moment)

urdukutabkhanapk.blogspot.com

اہم نکات

- جلدی میں کسی کے جذبات پر ردِعمل نہیں دینا چاہیے۔
- میٹنگ کے بارے میں جذبات کا اظہار۔
- جذبات چھپانا چاہئیں یا بتانا چاہئیں؟

میٹنگ کے دوران میں کسی بھی وقت سرخ ہیٹ کے محسوسات (Feelings) بیان کے جا سکتے ہیں۔ یہ محسوسات نہ صرف میٹنگ کے موضوع پر ہو سکتے ہیں بلکہ خود میٹنگ پر بھی دیئے جا سکتے ہیں۔

مثالیں

1۔ میں سوچ کا سرخ ہیٹ پہن کر بتاتا ہوں کہ اس میٹنگ کا طریقِ کار مجھے بالکل بھی پسند نہیں آ رہا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

2۔ ایک سرخ ہیٹ بات کروں گا۔ مجھے لگتا ہے کہ ہمیں ایک ایسے معاہدے کی طرف دھکیلا جا رہا ہے جس پر ہمارا دل آمادہ نہیں ہے۔

3۔ مسٹر ہُو پر! سرخ ہیٹ سوچ کے مطابق مجھے لگتا ہے کہ آپ دوسروں کی بات بالکل نہیں سنتے۔

4۔ میں نے جو جذبات بیان کرنے تھے وہ کر چکا۔ اب میں اپنا سرخ ہیٹ اتار رہا ہوں۔

میٹنگ کے دوران جذبات کے قدرتی اظہار کے برعکس سرخ ہیٹ والا طریقہ شاید آپ کو مصنوعی اور غیر ضروری لگ رہا ہو۔ کیا ناراضی کا اظہار کرنے کے لیے سرخ ہیٹ پہننا ضروری ہے؟ کیا یہ ممکن نہیں کہ محض چہرے کے تاثرات اور آواز کے اُتار چڑھاؤ سے ناراضی دکھا دی جائے۔

دراصل یہ مصنوعی پن ہی ہے جو سرخ ہیٹ سوچ کی اصل جان ہے۔ جذبات کا اظہار عام طور پر ردِ عمل پیدا کرتا ہے۔ اس کا جواب بھی ملتا ہے۔ گفتگو میں گرما گرمی پیدا ہو جاتی ہے اور اصل موضوع کہیں دور رہ جاتا ہے۔ سرخ ہیٹ کا مصنوعی پن استعمال کرنے سے آپ کو غصے یا جذبات کے اظہار کا ایک تسلیم شدہ طریقہ مل جاتا ہے۔ آپ چند لمحوں کے لیے سرخ ہیٹ کا ''سوئچ آن'' کر کے جذبات والے کمرے میں داخل ہوتے ہیں، جذبات بیان کرتے ہیں اور پھر سرخ ہیٹ کا ''سوئچ آف'' کر کے کمرے سے باہر نکل آتے ہیں۔ اس طرح سرخ ہیٹ پہن کر غصے، ناراضی یا جذبات و محسوسات کا اظہار کرنا کسی پر ذاتی حملہ قرار نہیں پاتا۔

بار بار سرخ ہیٹ، پہننا اور اُتارنا دراصل ایک طریقہ کار کی مشق کی طرح ہے۔ سرخ ہیٹ سوچ کا اعلان کر کے جذبات، اختلاف یا ناراضی کا اظہار کرنا دراصل سرخ ہیٹ کے نیچے ''پناہ'' لینے کی طرح ہے۔ جب سرخ ہیٹ کا محاورہ رائج ہو جائے تو

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

یہ بالکل عام سی بات لگتی ہے بلکہ پھر سرخ ہیٹ کا ذکر کیے بغیر جذبات میں آنا ''غیر مہذب'' لگنے لگتا ہے۔

سرخ ہیٹ طریق کار کا ایک اور بڑا فائدہ ہے۔ وہ یہ کہ آپ کو دوسروں کے جذبات کا اندازہ لگانے کی ضرورت نہیں پڑتی۔ ایسا بھی ہوتا ہے کہ آپ غلط اندازے کی بنا پر، بڑھ چڑھ کر ناراضی اور جذبات کا اظہار کر بیٹھتے ہیں حالانکہ سامنے والے شخص نے تو ایسے جذبات ظاہر ہی نہیں کیے ہوتے جن کا آپ نے اندازہ لگایا تھا۔ سرخ ہیٹ ہے ہی جذبات کے اظہار کے لیے مخصوص۔ لہٰذا نہ تو جذبات چھپانے کی ضرورت ہے نہ ہی بغیر اظہار، اندازے لگانے کی ضرورت۔ بلکہ آپ ''سرخ ہیٹ'' کا محاورہ استعمال کر کے سیدھے سبھاؤ دوسروں کے جذبات جان سکتے ہیں۔

مثالیں

1۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ سرخ ہیٹ پہنیں اور پھر بتائیں کہ میری تجویز آپ کو کیسی لگی؟

2۔ مجھے لگتا ہے آپ مجھے پسند نہیں کرتے۔ مجھے سرخ ہیٹ پہن کر سیدھا سیدھا بتائیں۔

3۔ اگر میں سرخ ہیٹ پہن کر بتاؤں تو آج کی کانفرنس سے مجھے بہت خوشی ہو رہی ہے۔ کیا باقی لوگوں کو بھی یہی لگ رہا ہے؟

4۔ مجھے احساس ہو رہا ہے کہ ہم سب دل سے چاہتے ہیں کہ اس معاہدے پر دستخط ہو جائیں۔ مسٹر موریس! کیا آپ اپنا سرخ ہیٹ احساس بتائیں گے؟

یہاں یہ بات خیال میں رہے کہ سرخ ہیٹ کا استعمال ضرورت کے مطابق ہونا چاہیے بلاوجہ، ہر جگہ، سرخ ہیٹ، سرخ ہیٹ کی تکرار سے اس کا مقصد فوت ہو

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

جائے گا۔ ہاں، اُس وقت سرخ ہیٹ کا استعمال ضروری ہے جب جذبات کا اظہار باقاعدہ اور ضابطے کے مطابق آفیشل انداز میں کرنا ہو۔

اگر کوئی شخص بلاضرورت، بار بار سرخ ہیٹ استعمال کر رہا ہو تو اُسے مخاطب کر کے یوں بھی کہا جا سکتا ہے:

- اگر آپ نے سرخ ہیٹ والے مزید بیانات دیئے تو میں آپ سے سرخ ہیٹ سہولت واپس لے لوں گا۔
- اچھا، ایسا کرتے ہیں کہ ایک ہی بار آپ کے تمام جذبات سن لیتے ہیں اور اس کے بعد آپ سرخ ہیٹ کو ایک طرف رکھ دیں۔
- میں ہر کسی کو سرخ ہیٹ کا ایک موقع دوں گا۔ آپ اپنے ذاتی احساسات اور قلبی جذبات بیان کر لیں۔ بعد میں سرخ ہیٹ دور رکھ دیا جائے گا۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب14

سُرخ ہیٹ سوچ - جذبات کا استعمال

(Red Hat Thinking - The Use of Emotions)

اہم نکات

- کیا سوچ بچار سے جذبات کو بدلا جا سکتا ہے؟
- جذباتی پس منظر جاننا۔
- جذبات کو سودے بازی میں استعمال کرنا۔
- جذبات، اقدار اور انتخاب۔

جب سرخ ہیٹ محاورے کے تحت لوگوں کے جذبات سامنے آ جاتے ہیں تو اس کے بعد ان احساسات اور جذبات کو زیادہ گہرائی میں جاننے کی کوشش کی جاتی ہے۔ حتیٰ کہ انہیں بدلنے کی کوشش بھی کی جا سکتی ہے۔ البتہ یہ سرگرمی سرخ ہیٹ کی سرگرمی سے باہر کی چیز ہے۔

سوچ بچار سے جذبات بدل بھی سکتے ہیں تاہم سوچ کا منطقی حصہ جذبات کو نہیں بدلتا بلکہ اِدراکی حصہ بدلتا ہے۔ ادراک (Perception) سے مراد وہ پوزیشن

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے جہاں سے ہم کسی واقعے کو دیکھتے ہیں۔ اگر ہم دیکھنے کی جگہ بدل لیں تو واقع کے بارے ہمارے جذبات بھی بدل سکتے ہیں۔

مثالیں

1۔ اسے شکست کے طور پر مت دیکھو بلکہ یہ دیکھو کہ تمہیں ٹینس کے کھیل میں اپنی کمزوری اور مضبوطی جاننے کا ایک بڑا موقع مل گیا ہے۔

2۔ اس غلطی کو سیکھنے کے عمل کا ایک لازمی حصہ خیال کرو۔ سیکھنے کا عمل ہمیشہ اپنی قیمت وصول کرتا ہے۔ فائدہ یہ ہوا کہ تم یہ غلطی دوبارہ نہیں کرو گے۔

یہ ہمیشہ ممکن نہیں ہوتا کہ آپ جذبات کو تبدیل کر سکیں لیکن منفی جذبات کو تبدیل کرنے کی کوشش ضرور کرنی چاہیے۔ جذبات کا اظہار کر دینے سے آگے والی گفتگو کو ایک مستقل پس منظر مل جاتا ہے یعنی کسی شخص نے کسی معاملے پر اپنے احساسات بیان کر دیے۔ آپ اس کی آئندہ گفتگو کو، چاہیں تو، اس پسِ منظر میں رکھ کر دیکھ سکتے ہیں۔ فیصلے اور منصوبے عموماً اسی پسِ منظر میں آگے بڑھتے ہیں۔

وقتاً فوقتاً جذباتی پسِ منظر کو تبدیل کر کے دیکھنا چاہیے کہ اب صورتِ حال میں کیا بدلاؤ آیا ہی چند مثالیں دیکھیے:

1۔ ہم سب جانتے ہیں کہ یہ مذاکرات شکوک وشبہات کی فضا میں ہو رہے ہیں۔ تھوڑی دیر کے لیے تصور کریں کہ اگر فریقین کو ایک دوسرے پر مکمل اعتماد ہوتا تو پھر ہماری سوچ کس رُخ پر چلتی؟

2۔ میٹنگ کے دوران ایک احساس سا بن رہا ہے کہ جو فیصلہ ہم یہاں کریں گے اس کی کوئی خاص اہمیت نہیں ہو گی کیونکہ باہر کے حالات اچانک بدل گئے ہیں۔ آئیں فرض کریں کہ ایسا کچھ نہیں اور اب بھی حالات ہمارے قابو میں

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہیں۔ اب آپ سب آزادانہ سوچیں اور اپنی تجاویز دیں۔

3۔ ہمیں اس معاملے میں غصے اور ناراضی کا پس منظر بھی ذہن میں رکھنا ہوگا۔ ہم اسے نظر انداز نہیں کر سکتے۔

جیسا کہ میں پہلے بیان کر چکا ہوں، احساسات اور جذبات دراصل طریقِ کار کے نقشے کے رنگ ہیں۔ سرخ ہیٹ کا طریقہ اپنا کر ہم یہ معلوم کر سکتے ہیں کہ نقشے میں کہاں کہاں گہرا ''جذباتی'' رنگ ہے۔ نازک فیصلے کرتے وقت ہم ان جذباتی رنگوں سے بچ بچا کر نکل سکتے ہیں۔

مثالیں

1۔ یہ پابندی کہ آپ کسی دوسری کمپنی کے لیے اپنا تخلیقی کام نہیں کریں گے، ظاہر ہے ایک نازک جذباتی نکتہ ہے۔ فی الحال ہم اس بات کو ایک طرف رکھ کر، آگے کے معاملات طے کر لیتے ہیں۔

2۔ ہم یونین کے نمائندے ایسی کسی بات پر اتفاق نہیں کریں گے جس میں معاوضے کی کمی شامل ہو۔ یہ بات ہم زور دے کر کہتے ہیں۔

جذبات (Emotions) عام طور پر سودے بازی کی پوزیشن لینے کے لیے بھی استعمال ہوتے ہیں۔ اس سے میری مراد دھمکی، بلیک میل یا رحم کی اپیل کرنا نہیں بلکہ اس سے میری مراد ''قدر و قیمت کی تبدیلی کا اصول (Principle of variable value) ہے۔ ممکن ہے ایک چیز کی قدر و قیمت کسی ایک فریق کے لیے کچھ اور ہو اور دوسرے فریق کے لیے بالکل مختلف ہو۔ یہ قدر و قیمت کا احساس ظاہر کرنا، سرخ ہیٹ والے طریقے سے بہت آسان ہے چند مثالیں دیکھیں:

1۔ یونین کی طرف سے دیئے گئے تخمینے سے پیداوار کو آگے بڑھانا ہمارے لیے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

بہت اہم اور ضروری ہے۔

2۔ ہم یہ چاہتے ہیں کہ تفتیش کا مکمل ضابطہ اختیار کیا جائے۔ ہم یہ نہیں کہہ رہے کہ جونز (Jones) بے قصور ہے۔ ہم یہ کہہ رہے ہیں کہ اس سے طریقِ کار کے مطابق پوچھ گچھ ہو۔

عام طور پر اتفاق کیا جاتا ہے کہ سوچنے کا مقصد یہ ہے کہ سوچنے والے کو اطمینان حاصل ہو۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ اگر کسی شخص نے کچھ جذبات کا اظہار کیا ہے تو ان جذبات کا خیال کرتے ہوئے، اس کا اطمینان کرانا بھی ضروری ہے۔ مثلاً:

''مجھے نہیں لگتا کہ قیمت کم کرنے سے فروخت میں اضافہ ہوگا۔''

مشکل اُس وقت پیش آتی ہے جب ایک فریق کے جذبات کا خیال رکھنا دوسرے فریق کو ناراض کرنے کا سبب بن رہا ہو۔ مثال کے طور پر:

''ہمارے سامنے دو راستے ہیں یا تو ہم اضافی محنت کی اُجرت بڑھا دیں یا پھر مزید کارکن بھرتی کر لیں۔ پہلے رستے سے ان کا فائدہ ہے جو پہلے سے کام کر رہے ہیں۔ دوسرے سے اُن کا جو بے روزگار ہیں۔''

ایک اور مشکل یہ ہے کہ فوری اطمینان اور بعد میں حاصل ہونے والے فائدے سے اطمینان کے بیچ ٹکراؤ آ جاتا ہے۔ اس صورتحال کو ایک بنیادی مسیحی قاعدہ اچھی طرح واضح کرتا ہے۔

''اس شخص کو کیا فائدہ اگر وہ ساری دنیا تو حاصل کر لے مگر اپنی روح گنوا لے۔''

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ ہم اشتہار کی قیمت بڑھا کر اپنی آمدنی میں تو اضافہ کر لیں گے لیکن اگر دور کی بات سوچیں تو ہمارے گاہک کسی دوسری میڈیا کمپنی کے پاس چلے جائیں گے۔

2۔ اگر ہم کرایہ کم کر دیں تو دوسری ہوائی کمپنیوں کے گاہک ہمارے پاس آ جائیں گے جس سے عارضی فائدہ ہو گا۔ پھر اگر ان کمپنیوں نے بھی کرایہ ہمارے برابر کر دیا تو یہ گاہک بھی ہم سے چلے جائیں گے لیکن کم منافع کا نقصان لگاتار برقرار رہے گا۔

3۔ مجھے اس وقت یہ آلو چپس کھانے کا بہت مزا آئے گا لیکن وزن کم کرنے کی کوششوں کو نقصان پہنچے گا۔

4۔ میں اس ڈرامے پر پیسہ لگاؤں گا۔ اس کی ہیروئن نریدا (Narida) ہے جس کی اداکاری مجھے بہت پسند ہے۔ میں چاہتا ہوں کہ ہمیں مستقبل میں بھی اس کے مزید ڈرامے ملیں اور ہم مزید کمائیں۔

آخری نکتہ

جذبات ہماری سوچ اور سوچے جانے والے مواد کا لازمی حصہ ہیں۔ کبھی بھی یہ نہیں سمجھنا چاہیے کہ جذبات ہمارے تفکر سے باہر نکل جائیں گے۔ انسان میں جذبات ہوتے ہیں لہٰذا اس کی سوچ میں بھی رہیں گے۔ جذبات کو اہم جانیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب15

سُرخ ہیٹ کی سوچ - جذبات کی زبان

(Red Hat Thinking - The Language of Emotions)

اہم نکات

- جذبات کا منطقی ہونا اور مستقل ہونا ضروری نہیں۔
- جذبات کا مناسب زبان میں اظہار کریں تو ان میں نفاست آتی ہے۔
- جذبات کو دلیل سے درست ثابت کرنے کے جھنجھٹ میں مت پڑیں۔

سُرخ ہیٹ پہن کر سوچنے میں ایک مسئلہ یہ آتا ہے کہ انسان اپنے جذبات کو دلائل سے درست ثابت کرنے میں لگ جاتا ہے۔ سرخ ہیٹ کی سوچ میں یہ عمل قطعی غیر ضروری ہے۔

مثالیں

1۔ یہ بات چھوڑو کہ تم اس پر کیوں اعتبار نہیں کرتے۔ بات اتنی ہے کہ تمہیں اس پر اعتبار نہیں اور بس۔

2۔ تمہیں یہ آئیڈیا پسند آیا کہ ہمیں نیویارک میں دفتر کھولنا چاہیے۔ اس وقت وجوہات بتانے کی ضرورت نہیں۔ پسند آیا، کافی ہے وجوہات پر ہم بعد میں

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

غور کریں گے۔

عام طور پر جذبات کے بارے میں ہم معذرت خواہانہ رویہ رکھتے ہیں کیونکہ ہمیں بتایا گیا ہے کہ جذبات عقل کے دشمن ہوتے ہیں۔ یہی سبب ہے کہ ہم کسی جذبے (پسند، ناپسند، پرجوش پسندیدگی، محبت) کا اظہار کرتے ہی اس کی وجوہات بیان کرنے لگ پڑتے ہیں حالانکہ ان کی ضرورت ہی نہیں ہوتی۔ منطق اور عقل سے وجوہات تلاش کرنا دماغ کی ایک اور سرگرمی ہے۔

جذبات، احساسات، قلبی لگاؤ، دلی تعلق یہ سب منطق سے ماورا ہیں۔ ان کی ایک اپنی اندرونی دنیا ہے۔ اگر ہمیں کوئی پراجیکٹ پسند آتا ہے تو سرخ ہیٹ کے اندر رہتے ہوئے اس کی دلیلیں دینا ضروری نہیں۔

کیا اس کا یہ مطلب نہیں نکل رہا کہ ہم جو چاہیں تعصّبات رکھتے رہیں اور ان تعصّبات کی وجوہ جاننا بھی ضروری نہ ہو؟ کیا ایسے بے بنیاد تعصّبات (پسند، ناپسند) رکھنا خطرناک نہ ہوگا؟ اگر آپ ذرا سا غور کریں تو جو تعصّبات عقلی طور پر قائم کیے جاتے ہیں، وہ زیادہ خطرناک ہوتے ہیں بہ نسبت ان کے جو محض جذبے کی بنا پر ہوتے ہیں۔ میں ذاتی طور پر جذبات کی وجہ جاننے کا مخالف نہیں ہوں لیکن دراصل یہ سرخ ہیٹ پہن کر سوچنے کا کام نہیں ہے۔

جذبات عام طور پر بدلتے رہتے ہیں۔ جذبات بس جذبات ہوتے ہیں۔ جذبات اور محسوسات کی دنیا میں منطق اور فلسفے نہیں چلتے۔ سرخ ہیٹ کا کام ایک آئینے کا کام ہے جس میں کسی کے جذبے، پسند ناپسند، قلبی جھکاؤ صاف نظر آ جائیں۔

کہا جاتا ہے کہ (قطب شمالی کے قریب بسنے والے) اسکیمو لوگوں کی زبان میں برف کے لیے بیس الفاظ ہیں۔ اسی طرح دنیا میں ایسے علاقے بھی ہیں جہاں محبت کے باریک باریک پہلوؤں کے حساب سے الگ الگ الفاظ ہیں۔ انگریزی اور یورپی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

زبانوں میں (اور اردو زبان میں بھی۔ مترجم) جذبات کا اظہار کرنے والے الفاظ خاصے کم ہیں۔

پسند/ ناپسند، پیار/نفرت، خوش/ ناخوش، ..... یہی کچھ گنے چنے الفاظ ہیں۔

سرخ ہیٹ سوچ کے تحت محسوسات اور جذبات کے اظہار میں نفاست ہونی چاہیے اور مناسب ترین الفاظ کا چناؤ ہونا چاہیے۔ اگر ہم سرخ ہیٹ کی نفاست کا استعمال نہ کریں تو عین ممکن ہے کہ جذبات کا اظہار کرتے وقت ہمیں الفاظ کے بجائے آواز کا اتار چڑھاؤ اور چہرے کے تاثرات استعمال کرنے پڑیں۔

مثالیں

1۔ مجھے اس معاہدے کے بارے آپ کی ہچکچاہٹ صاف نظر آ رہی ہے۔ شاید آپ شامل ہونا بھی نہیں چاہتے اور مکمل طور پر یہ معاہدہ چھوڑنا بھی نہیں چاہتے۔ غالباً آپ اس وقت معاہدے میں شریک ہونا چاہتے ہیں جب یہ آپ کو سُوٹ (Suit) کرتا ہو۔

2۔ تم مسٹر مورگن کو ناپسند بھی نہیں کرتے لیکن اس کی موجودگی میں اچھا محسوس بھی نہیں کرتے۔ شاید اس کا یہ سبب ہو کہ ناپسندیدہ کہنے کے لیے تو تمہیں وجوہات دینی پڑیں گی۔

3۔ اس معاملے پر ہماری سُرتال آپس میں نہیں مل رہی۔

احساسات و جذبات کے معاملے میں سرخ ہیٹ ہمیں ایک شاعرانہ موقع فراہم کرتا ہے۔ شاعر کو یہ حق ہوتا ہے کہ وہ جذبات اور احساسات کا کھل کر اظہار کرے۔ کوئی شاعر سے یہ بھی نہیں پوچھتا کہ اُس کے یہ جذبات کیوں ہیں۔ بس اسی طرح سرخ ہیٹ پہن کر سوچنا بھی جذبات کو بیان کرنے کا فن سیکھنے کا نام ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب16

سُرخ ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ

(Summary of Red Hat Thinking)

سُرخ ہیٹ پہننا، ہمیں یہ اجازت دیتا ہے کہ ہم سیدھے سبھاؤ یہ کہہ سکیں۔

''اس معاملے پر میں اس طرح محسوس کرتا ہوں۔''

سرخ ہیٹ سوچ کے تحت ہم اپنے اندرونی جذبات اور احساسات کو باضابطہ طور پر سوچنے کے عمل کا حصہ سمجھتے ہیں۔

سرخ ہیٹ پہننے کی وجہ سے ہمیں لوگوں کے دلوں میں چھپے جذبات جاننے کا موقع ملتا ہے اور ہم صورتحال کو سمجھتے وقت جذبات کا بھی خیال رکھتے ہیں۔

سرخ ہیٹ کے طریقے سے ہم کسی سوچنے والے کو باقاعدہ ایک متعین وقت پر اور متعین طریقے سے، جذبات ومحسوسات کی دنیا میں لا سکتے ہیں۔ سرخ ہیٹ کا طریقہ استعمال کر کے ہم کسی دوسرے کے جذبات واحساسات بھی جان سکتے ہیں۔

جب کوئی شخص سرخ ہیٹ پہنے سوچ رہا ہو تو ہمیں اس کے جذبات اور احساسات کی وجہ نہیں پوچھنی چاہیے۔

سرخ ہیٹ دو طرح کے احساسات کی بات کرتا ہے:

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

1۔ عام نوعیت کے احساسات جیسے خوف، پسند، ناپسند اور مخصوص نوعیت کے جذبات جیسے شک۔

2۔ پیچیدہ جذباتی کشمکش کی صورت حال مثلاً ماتھا ٹھنکنا، وجدان، اندازہ، جمالیات، ذوق وغیرہ۔

جب کوئی رائے اس نوعیت کے جذبات اور احساسات پر مشتمل ہو تو بلا شبہ وہ سرخ ہیٹ کی سوچ کے اندر ہی آئے گی اور اسے اسی طرح لینا چاہیے جیسا کہ پچھلے ابواب میں بیان کیا گیا۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سیاہ ہیٹ ۔ تعارفیہ

سوچنے کے عمل میں سب سے زیادہ استعمال ہونے والا ہیٹ ''سیاہ ہیٹ'' ہے۔ شاید یہ سب سے اہم ہیٹ ہے۔ یہ احتیاط سے متعلق ہے۔ یہ ہمیں محتاط ہونا سکھاتا ہے۔ سیاہ ہیٹ ہمیں وہ سب کام کرنے سے روکتا ہے جو غیر قانونی، خطرناک، غیر منافع بخش، آلودگی پھیلانے والے وغیرہ، ہوتے ہیں۔

سیاہ ہیٹ بچ نکلنے میں مدد دینے والا ہیٹ ہے۔ جانور کو یہ سیکھنا پڑتا ہے کہ کون سی جڑی بوٹی زہریلی ہے۔ اُسے شکار کرنے والے جانوروں کے نشانات سے بھی آگاہ ہونا پڑتا ہے۔ اسی طرح ہمیں بھی بچ بچا کر چلنے کے لیے محتاط ہونا سیکھنا پڑتا ہے۔ ہمیں معلوم ہونا چاہیے کہ کس راستے سے بچ کر چلنا ہے۔ ہمیں یہ بھی معلوم ہونا چاہیے کہ کون سا منصوبہ کام نہیں کرے گا۔ ہماری ایک غلطی سے سارا منصوبہ دھرے کا دھرا رہ سکتا ہے۔ چاہے وہ کتنا ہی تخلیقی اور عمدہ منصوبہ ہی کیوں نہ ہو۔

سیاہ ہیٹ کی سوچ دراصل مغربی طرز فکر کی بنیاد ہے کیونکہ یہ تنقیدی فکر (Critical Thinking) سے منسلک ہے۔ قدیم منطق اس اصول پر استوار ہے کہ کوئی چیز، کسی دوسری چیز سے کیسے مختلف ہے۔ اسی اختلاف کی بنیاد پر اس چیز کی اپنی پہچان

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

طے ہوتی ہے۔ (مثلاً درخت اس لیے درخت ہے کہ وہ پتھر نہیں ہے۔ مترجم)

سیاہ ہیٹ پہن کر سوچنے سے ہمیں یہ معلوم ہوتا ہے کہ منصوبے کا کون سا نکتہ ہمارے وسائل کے مطابق نہیں ہے یا ہماری پالیسی، اخلاقیات، طریقِ کار اور اقدار سے متصادم ہے؟

سیاہ ہیٹ کی سوچ دراصل ہمارے ذہن میں موجود سوچنے کے خودکار نظام پر بنیاد رکھتی ہے۔ یہ نظام ہمیں بتاتا ہے کہ کون سی چیز یہاں فٹ نہیں بیٹھ رہی یا میچ (Match) نہیں کر رہی۔ ہمارا دماغ، پچھلے جذبات کی بنیاد پر متوقع صورتحال بتاتا رہتا ہے (کہ یہ کریں گے تو یہ ہوگا۔ مترجم) اگر ہمارے سامنے ایسی صورتحال آ جائے جس کے لیے دماغ میں پہلے سے کوئی پیٹرن (Pattern) موجود نہ ہو تو ہم پریشان ہو جاتے ہیں کہ اب کیا کریں؟ اس طرح قدرتی نظام ہمیں غلطی کرنے سے بچاتا ہے۔

کھانا کھانا ایک مزے کا عمل ہے۔ خوراک زندگی کے لیے ضروری ہے لیکن بہت زیادہ خوراک موٹاپے کا باعث بن سکتی ہے۔ اس کے ساتھ ہی صحت کے کئی اور مسائل بھی لاحق ہو سکتے ہیں۔ بالکل اسی طرح کئی لوگ سیاہ ہیٹ کا استعمال ضرورت سے زیادہ کرتے ہیں گویا ان کا کام ہی غلطیاں نکالنا بن جاتا ہے۔ ایسی صورت میں سیاہ ہیٹ کی سوچ کا قصور نہیں۔ قصور اس کے بلاضرورت، بے محابا اور حد سے زیادہ استعمال کا ہے۔

چھ ہیٹ والے طریقے سے سوچنے کا بڑا فائدہ یہ ہے کہ ایک مقررہ وقت پر ہر کسی کو دعوت دی جاتی ہے کہ جتنا ممکن ہو محتاط طریقے سے سوچ لو، جتنی تنقیدی فکر رکھنی ہے رکھ لو، ممکنہ خدشات کا اظہار کر لو لیکن مقررہ وقت ختم ہو جانے کے بعد یہ اجازت نہیں کہ ہر ہر پوائنٹ پر تنقید کرتے رہیں۔

تجربات سے پتا چلا ہے کہ وہ لوگ جو مزاجاً احتیاط پسند اور تنقیدی ہوتے ہیں

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

انہیں چھ ہیٹ کا سوچنے والا طریقہ بہت پسند آتا ہے۔ اس طریقے میں ان کی تنقیدی صلاحیتیں کھل کر سامنے آتی ہیں اور پسند کی جاتی ہیں۔ جب سوچنے والے کسی اگلے ہیٹ کا مرحلہ آتا ہے تو ان لوگوں سے کہا جاتا ہے کہ اب محتاط سوچ سے دور ہو کر سوچو۔

بہت سی ایسی مثالیں سامنے آئی ہیں کہ (سیاہ ہیٹ کے تحت) بروقت تنقیدی اور محتاط سوچ سوچنے والے جب سبز ہیٹ پہنتے ہیں تو خود بھی حیران رہ جاتے ہیں کہ وہ اس قدر تخلیقی انداز میں بھی سوچ سکتے تھے!!

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب 17

سیاہ ہیٹ ۔ محتاط اور دُور اندیش

(The Black Hat - Cautious & Careful)

اہم نکات

- کیسے کوئی چیز ہمارے سابقہ تجربے سے میل نہیں کھاتی؟
- کیوں ہمیں لگتا ہے کہ یہ کام نہیں ہو سکے گا؟
- کسی کام کی راہ میں حائل دشواریوں اور مسائل سے آگاہی۔
- قانون کے اندر رہ کر کام کرنا۔
- اخلاقی اقدار کے مطابق کام کرنا۔

سیاہ ہیٹ مغربی فکر کا روایتی انداز ہے۔ سیاہ ہیٹ کی سوچ پہن کر ہم نشان دہی کرتے ہیں کہ کہاں کیا غلط ہے۔ کون سی چیز اپنی صحیح جگہ پر نہیں ہے۔ کون سا منصوبہ کام نہیں کرے گا۔ اس انداز میں سوچنا ہماری دولت اور توانائی کو ضائع ہونے سے بچاتا ہے۔ یہ سوچ ہمیں غلطیوں اور قانون شکنی سے بچاتی ہے۔

سیاہ ہیٹ کی سوچ سراسر منطقی اور عقلی ہے۔ دراصل یہ تنقیدی طرزِ فکر (Critical Thinking) ہے۔ تنقید کرنے کے لیے کوئی منطقی بنیاد ہونا ضروری ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اگر کوئی رائے محض جذبات پر استوار ہے تو سیاہ ہیٹ کی سوچ سے باہر کی چیز ہے۔ وہ سرخ ہیٹ کا دائرہ کار ہے۔

مثال

مسٹر 1: مجھے قیمت کم کرنے کا آئیڈیا بالکل پسند نہیں آیا۔

مسٹر 2: یہ سرخ ہیٹ سوچ والی رائے ہیں۔ میں تم سے سیاہ ہیٹ سوچ چاہتا ہوں۔ مجھے اس کی وجہ اور منطق بتاؤ۔

مسٹر 1: بہت بہتر۔ ماضی کا تجربہ ہمیں بتاتا ہے کہ قیمت کرنے سے فروخت اتنی نہیں بڑھی کہ منافع کی کم شرح کا نقصان پورا کر سکے۔ میں اعداد و شمار بھی سامنے رکھ سکتا ہوں۔ دوسری اہم وجہ یہ ہے کہ پہلے بھی ایسا ہوا کہ جب ہم نے قیمتیں کم کیں، ساتھ ہی ہمارے جیسی دوسری کمپنیوں نے بھی قیمتیں کم کر دیں اور ہماری مصنوعات کی فروخت نہیں بڑھی۔

اس مثال سے واضح ہوتا ہے کہ سیاہ ہیٹ وجوہات پر زور دیتا ہے۔ ایسی وجوہات جنہیں آسانی سے ثابت کیا جا سکے۔ جو اپنی جگہ مضبوط اور وزنی دلائل کی حیثیت رکھتی ہوں۔ جو اتنی سادہ اور درست ہوں کہ انہیں کوئی بھی بیان کرے تو سب کو اتفاق کرنا پڑے۔

سیاہ ہیٹ پہنتے ہی ہمارا ذہن ممکنہ مسائل، رکاوٹوں اور خطرات کے بارے سوچنے لگتا ہے۔ ہم اپنی سوچ کو اس جانب مرکوز کرتے ہیں کہ کوئی کام کیوں نہیں چل پائے گا؟ اس کام کو چلانے میں کیا کیا رکاوٹیں ہیں؟

یہ پہلے بھی بتایا جا چکا ہے کہ فیصلہ کرنے والا ایک ہی شخص (یعنی ہیٹ) ہونا چاہیے مثلاً باس یا میٹنگ کا سربراہ۔ یہی وہ ہیٹ ہے جو صورتحال کا مجموعی جائزہ لیتا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے۔ فوائد اور نقصانات کا تجزیہ کرتا ہے۔ مسائل کا حل نکالتا ہے۔ جب باقی تمام لوگ سیاہ ہیٹ پہن کر محتاط سوچ کا مظاہرہ کر رہے ہوں تو فیصلہ کرنے والا کردار اپنی سوچ کا رُخ فیصلے کی طرف رکھتا ہے۔ انسانی ذہن ایک وقت میں ایک طرف ہی سوچ سکتا ہے۔ سیاہ ہیٹ ہماری سوچ کو الجھنے سے بچاتا ہے۔ جب آپ مقررہ وقت پر صرف سیاہ ہیٹ والی محتاط سوچ، سوچ رہے ہوں تو اُس وقت آپ کو پراجیکٹ کے فائدوں میں مغز کھپانے کی ضرورت نہیں۔ اُس کا وقت بعد میں آئے گا۔ فی الحال آپ کو تصویر کے دونوں رُخ دیکھنے کی بھی ضرورت نہیں۔ آپ سہولت کے ساتھ تصویر کا ایک ہی رُخ دیکھیں۔ محتاط اور حسابی کتابی رُخ۔

سیاہ ہیٹ کے تحت سوچنے والا جتنا احتیاط پسند ہوسکتا ہے ہو جائے۔ پیلے ہیٹ (Yellow Hat) کا کام ہے کہ وہ منصوبے کے فائدے بارے سوچے۔ وہ بعد کی بات ہے۔ ایک وقت میں ایک ہی چیز سوچنا آسان بھی ہے اور فائدہ مند بھی۔ یاد رکھیں، ہیٹ کوئی بھی ہو، ہر رائے اور ہر بیان اپنے تناظر میں ہی معنی دیتا ہے۔ اگر پس منظر بدل جائے تو نئے تناظر میں نئے معنی پیدا ہوں گے۔

مثال

''یہ کار صرف پچاس میل فی گھنٹہ کی رفتار سے چل سکتی ہے۔''

مندرجہ بالا بیان کس نوعیت کا ہے؟

یہ بیان سفید ہیٹ کے تحت بھی ہوسکتا ہے کیونکہ اس میں اعداد و شمار ہیں۔ یہی بیان سیاہ ہیٹ والا بھی کہلا سکتا ہے کیونکہ عموماً کاریں اس رفتار سے کہیں تیز دوڑتی ہیں۔ لہٰذا یہ ایک مسئلہ یا دشواری ہے کہ مذکورہ کار کی رفتار بہت کم ہے۔ اگر کہیں جانے کی جلدی ہو تو یہ بالکل سیاہ ہیٹ مشاہدہ ہے کہ کار کی رفتار بہت کم ہے لیکن تھوڑی دیر

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کے لیے فرض کریں ایک نوعمر لڑکا کار چلانا سیکھ رہا ہو۔ اس کے لیے یہی سست رفتار کار ایک مثبت چیز ہے کیونکہ اس سے حادثات کا خطرہ کم ہو جاتا ہے۔ یہاں پر کار کی رفتار کا سست ہونا باقاعدہ ایک فائدہ ہے! دوسرے لفظوں میں یہ بیان پیلے ہیٹ (فائدے بیان کرنے والی سوچ) کا بیان بن جاتا ہے۔ سیاہ ہیٹ باقاعدہ اور باضابطہ طور پر محتاط اور دور اندیش سوچ کے اظہار کی اجازت دیتا ہے۔

مثالیں

1۔ میں دیکھ سکتا ہوں کہ یہ آئیڈیا کافی پرکشش ہے۔ ہم نے اس کے تمام فائدے دیکھ لیے ہیں۔ میرا خیال ہے اس پر ہمیں کچھ سیاہ ہیٹ سوچ بھی لگانی چاہیے۔ ہمیں آنے والے خطرات اور مسائل کا بھی علم ہونا چاہیے۔ تو آئیں سب مل کر سوچتے ہیں کہ اس منصوبے کے پریشان کن (منفی) علاقے کون کون سے ہیں۔

2۔ ہمیں اپنے منصوبے کو لاحق ممکنہ خطرات سے آگاہ ہونا چاہیے تاکہ ہم پہلے ہی ان کا سدباب کرنے کو تیار ہو جائیں۔ آیئے سیاہ ہیٹ پہنتے ہیں۔

3۔ میں اس بات کے حق میں ہوں کہ ہم مسٹر پیٹر کو یہ عہدہ دے دیں لیکن اس سے پہلے تھوڑی سی سیاہ ہیٹ سوچ سوچنا مفید ہوگا۔

4۔ نئی اشتہاری مہم کے بعد ہماری مصنوعات کی فروخت بہت زیادہ بڑھ گئی ہے۔ یہ اچھی بات ہے لیکن ساتھ ہی یہ سوچنا بھی ضروری ہے کہ کسی چیز میں احتیاط تو نہیں درکار؟ کوئی بیش بندی جو مناسب ہو؟ اسی کام کے لیے اب ہم سیاہ ہیٹ پہن کر سوچیں گے۔

5۔ ہم دونوں کو یہ مکان بہت پسند آیا ہے۔ یہ ہماری سرخ ہیٹ سوچ ہے۔ پھر

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

بھی چند لمحوں کے لیے سیاہ ہیٹ پہن کر سوچ لیتے ہیں (کہ اس مکان کے خریدنے میں مضمر نقصانات کیا ہو سکتے ہیں۔ مترجم)

سیاہ ہیٹ کی سوچ ہمیں محتاط طریقے سے سوچنا سکھاتی ہے۔ یہ سوچ ہمیں یہ بھی بتاتی ہے کہ سوچنے کا یہ محض ایک ڈھنگ ہے۔ مطلب یہ کہ یہی سب کچھ نہیں ہے۔ یہ صرف سوچ کا ایک پہلو ہے اور بہت مفید اور ضروری پہلو۔ اس کا استعمال مناسب طریقے سے کرنا چاہیے۔ کسی بھی نئے آئیڈیا کو اچھی طرح جاننے کے لیے سیاہ ہیٹ کا استعمال بھرپور طریقے سے ہونا چاہیے۔ اس سے ہمیں منصوبے کے ڈیزائن اور اس کی ساخت کے بارے پتا چلتا ہے۔ جب ہم سیاہ ہیٹ کا استعمال منصوبے کا کُلّی جائزہ لینے کے لیے کرتے ہیں تو اس سے ہمیں یہ فیصلہ کرنے میں مدد ملتی ہے کہ ہمیں اس پراجیکٹ پر کام کرنا چاہیے یا نہیں کرنا چاہیے۔ آخری فیصلہ تمام رنگوں کے ہیٹ مل جل کر کرتے ہیں۔ سفید ہیٹ (حقائق، اعداد و شمار)، پیلا ہیٹ (فائدے)، سیاہ ہیٹ (احتیاطیں)، سرخ ہیٹ (جذبات)۔

یہ سب پہلو اکٹھے کر کے ہم حتمی فیصلے تک پہنچتے ہیں۔ اگر ہم سیاہ ہیٹ کی سوچ کو کسی منصوبے کا ڈیزائن پرکھنے کے لیے استعمال کر رہے ہوں تو اس سے ہمیں منصوبے کی خامیوں اور کمزوریوں کا پتا چلتا ہے۔ ہم ان خامیوں کو دور کرتے ہیں تاکہ منصوبہ کامیاب ہو سکے۔ کتنا اہم ہے سیاہ ہیٹ کا سوچنا!!

مثال 1

یہ ایک شاندار آئیڈیا ہے۔ اب ہم مل کر سیاہ ہیٹ پہن لیتے ہیں تاکہ اس کی کمزوریوں، خامیوں اور کمیوں کو دیکھیں۔ بعد میں مسائل کا شکار ہونے سے بہتر ہے کہ ابھی سے منصوبے کا ڈیزائن اچھا بنائیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثال2

ہم نے مکمل طریقِ کار طے کر لیا ہے۔ اب ضروری ہے کہ ہمیں راستے کی تمام رکاوٹوں، دشواریوں اور مسائل کا ادراک ہو تا کہ ہم ابھی سے ان پر قابو پانے کا سوچیں۔لہٰذا اب ہمیں سیاہ ہیٹ پہننا ہوں گے۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب18

سیاہ ہیٹ سوچ ۔سوچنے کا عمل اور مواد

(Black Hat Thinking - Content & Process)

اہم نکات

- سوچنے کے عمل میں موجود غلطیوں کی نشان دہی کریں۔
- ثبوت کتنا مضبوط ہے؟ یہ سوال اُٹھایئے۔
- کیا معلومات اور ثبوتوں سے کوئی نتیجہ نکل رہا ہے؟
- کیا یہ ایک ہی نتیجہ ہے جو نکل سکتا ہے؟ یا کچھ اور بھی ہیں؟

استدلال کا مغربی طریقہ سب سے پہلے تو بحث کے مراحل پر گفتگو کرتا ہے۔ اگر استدلال کا طریقہ ہی درست نہیں تو حاصل شدہ نتیجہ کیسے درست ہوسکتا ہے؟ ممکن ہے نتیجہ درست بھی ہو لیکن..... اس کی درستی تا حال ثابت نہ کی جاسکی ہو! سوچنے کا چھ ہیٹ والا طریقہ اتنا مختلف ہے کہ اس میں مباحثے کے طریقِ کار پر گفتگو کی ضرورت نہیں۔ پھر بھی سیاہ ہیٹ پہن کر ہم سوچنے کے عمل کی اپنی خامیوں کی نشان دہی بھی کر سکتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ آپ کی یہ رائے ایک مفروضہ ہے، حقیقت نہیں۔

2۔ تم نے جو نتیجہ نکالا ہے وہ ان باتوں کے مطابق نہیں نکلا جو پہلے تم کہتے رہے ہو۔

3۔ یہ وہ اعداد و شمار نہیں ہیں جو آپ نے پچھلی بار دکھائے تھے۔

4۔ یہ اس معاملے کی محض ایک وضاحت ہے لیکن یہ فقط ایک ہی وضاحت نہیں (مزید وضاحتیں بھی ممکن ہیں۔ مترجم)۔

اگر ہم ہر کسی کو یہ حق دے دیں کہ وہ گفتگو کے کسی بھی مرحلے پر مندرجہ بالا مثالوں میں دیئے گئے جملوں کے استعمال سے قطع کلامی کرتا رہے تو ہماری گفتگو کبھی بھی مفید اور نتیجہ خیز نہ ہو سکے گی۔ اس کے بجائے بہتر طریقہ یہ ہے کہ تمام نکات ذہن میں جمع رکھے جائیں اور جب سیاہ ہیٹ پہنا جائے تو ایک ایک کر کے سامنے لائے جائیں۔

مثال کے طور پر اگر سفید ہیٹ (حقائق اور اعداد و شمار) کی سوچ بچار چل رہی ہے اور کوئی شخص مصنوعات کی فروخت کے اعداد و شمار پیش کرتا ہے۔ میٹنگ میں موجود کوئی اور شخص یہ جانتا ہے کہ دراصل یہ اعداد و شمار پانچ سال پرانے ہیں تو کیا اُسے فوراً ٹوک کر بتانا چاہیے کہ وہ غلط ہیں؟ اس سے بھی بہتر ایک طریقہ ہے وہ یہ کہ آپ اپنی باری پر ایک اور پوائنٹ کے طور پر یہ معلومات دے دیں۔

> ''فروخت کے متعلق ہمارے پاس جو اعداد و شمار ہیں وہ دراصل پانچ سال پرانے ہیں اور اس ضمن میں تازہ معلومات میسر نہیں۔''

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

آپ نے دیکھا کہ یہاں دُوبدو بحث مباحثے کی گنجائش ہی نہیں۔ ایک بیان کے ساتھ بلکہ اس کے متوازی آپ نے دوسرا بیان رکھ دیا۔ صورتِ حال واضح ہوگئی وہ بھی بغیر کسی بحث مباحثے میں اُلجھے۔

ایک اور مثال

''اگر ہم سزائیں سخت کر دیں تو جرائم میں کمی آئے گی۔''

یہ بیان بالکل درست اور منطقی لگتا ہے لیکن ضروری نہیں کہ عملی طور پر بھی ایسا ہو رہا ہو! اگر جرم کر کے پکڑے جانے کا رِسک بہت کم ہو تو سزا کے بڑھانے سے جرم کم نہیں ہوگا۔

سزائیں بڑھانے سے ممکن ہے جرم زیادہ سنگین ہو جائے مثلاً مجرم یہ کوشش کرے گا کہ عینی گواہ کو قتل ہی کر دے تاکہ ثبوت نہ رہے۔ یہ بھی ہوگا کہ لمبی قید اور سخت سزا بھگتنے کے بعد مجرم مزید پکا مجرم بن کر جیل سے نکلے کیونکہ وہاں وہ بڑے مجرموں کی صحبت کا اثر قبول کرے گا۔

یہ سبب ممکنات ہیں۔ ان سب کا تعلق منطق اور استدلال سے ہے۔ اگر ہمارے پاس حقیقی و عملی اعداد و شمار ہوں جو ثابت کرتے ہوں کہ سزائیں سخت کرنے سے جرائم میں دراصل کمی واقع ہوئی ہے تو وہ معلومات واقعی قابلِ اعتبار ہیں۔ اس لمبی مثال کا مقصد یہ ہے کہ بعض اوقات عقلی طور پر کوئی بات کچھ اور لگ رہی ہوتی ہے لیکن جب معاشرے سے ڈیٹا (Data) اکٹھا کر کے دیکھا جائے تو کچھ اور ہی نکلتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

امکانات اور ممکنات

پہلا امکان

چھٹیوں کے دوران لوگ زیادہ سفر کریں گے کیونکہ لوگوں کی آمدنی میں اضافہ ہو گیا ہے۔ ہوائی کرائے کم ہو گئے ہیں۔ سفر کے انتظامات کرنا آسان ہو گیا ہے اور اب لوگوں کے اتنے زیادہ بچے بھی نہیں ہوتے کہ سفر کرنا دُشوار لگے۔

دوسرا امکان

ممکن ہے لوگ سفر کرنے سے بور ہو چکے ہوں۔ ٹیکنالوجی کی ترقی نے تفریح کے نت نئے طریقے مہیا کر دیے ہیں کہ لوگ گھروں میں رہ کر تفریح (Entertainment) کر سکتے ہیں۔ دور دراز کے علاقوں میں سفر کرنے سے بیمار پڑنے کے امکانات بھی ہوتے ہیں جس سے زیادہ لوگ سفر نہیں کریں گے۔

اوپر دیے گئے دونوں امکانات موجود ہو سکتے ہیں۔ متوازی سوچ میں ہم ان دونوں امکانات کو ساتھ ساتھ، پہلو بہ پہلو رکھ لیتے ہیں۔

یہ زمانہ ممکنات اور امکانات کا ہے۔ حتمی یقین اور حتمی تعین اتنا آسان نہیں۔ چھ رنگوں کے ہیٹس والے طریقے میں ہم تمام امکانات اور ممکنات کو ساتھ ساتھ رکھ کر دیکھتے ہیں اور انہی کے اندر سے غالب امکان (Likelihood) پر اپنے عمل کو استوار کرتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

بعض ایسے معاملات ضرور موجود ہیں جن میں ہم خالص منطقی اور عقلی استدلال پر چل سکتے ہیں لیکن زیادہ تر عملی معاملات میں ہمیں امکانات کے اوپر چلنا پڑتا ہے۔

یہ بات دھیان میں رکھیں کہ سیاہ ہیٹ کا مطلب یہ نہیں کہ آپ واپس اُسی بحث مباحثے کے طریقے کی طرف لوٹ جائیں۔ اس کے بجائے آپ اختلافی نکات کو بھی دوسرے نکات کے متوازی (Parallel) رکھتے چلے جائیں۔ خود بخود ایک نقشہ سا واضح ہوتا چلا جائے۔ حقیقی مشکلات کیا ہیں؟ رکاوٹیں، مسائل اور خطرات کہاں کہاں پر ہیں؟ جب یہ واضح ہو جائیں تو انہیں دُور کرنا آسان ہوگا۔

سبز ہیٹ کی سوچ کے ذریعے ہم ان مسائل اور مشکلات کا حل نکالنے کی کوشش کرتے ہیں جو سیاہ ہیٹ کی سوچ سے ہمارے سامنے آئے ہوتے ہیں۔

جب چھ ہیٹ کا طریقہ اپنایا جاتا ہے تو شروع شروع میں لوگ اُس پرانے طریقے پر اختلاف در اختلاف کرنے لگ جاتے ہیں۔ یہاں چیئر پرسن کا یا باس کا کام ہے کہ وہ ہیٹ والا ڈسپلن قائم رکھے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب19

سیاہ ہیٹ سوچ - ماضی اور مستقبل

(Black Hat Thinking - The Past & Future)

اہم نکات

- ممکنہ طور پر مستقبل میں کیا وقوع پذیر ہوسکتا ہے؟
- کیا یہ بات ماضی کے تجربات کی مطابقت میں ہے؟
- آئندہ کیا خطرات ہیں؟

سیاہ ہیٹ کا بہت اہم کام ممکنہ طور پر پیش آمدہ خطرات (Risks) کا تعین، اندازہ اور تخمینہ ہے۔ انہی کے مطابق مستقبل میں کیے جانے والے اقدامات کا تعین کیا جاتا ہے۔ کتابی سوچ اور حقیقی سوچ میں اچھا خاصا فرق ہے۔ کتابی سوچ میں یہی کافی ہے کہ آپ صورت حال بیان کر دیں، اس کا تجزیہ کر دیں اور وضاحت کر دیں۔ حقیقی عملی دنیا میں ''کچھ کرنے'' کا خانہ بھی موجود ہے کہ کیا کرنا ہے۔ منصوبہ شروع کرنے سے پہلے خود سے یہ سوالات پوچھیں:

1۔ اگر ہم یہ ایکشن لے لیتے ہیں تو کیا ہوگا؟

2۔ کیا یہ قابل قبول ہوگا؟

3۔ کیا ہمارے پاس یہ کام کرنے کے وسائل موجود ہیں؟

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

4۔ لوگوں کا ردّعمل کیا ہوگا؟

5۔ دوسری کمپنیوں کا کیا ردّعمل ہوگا؟

6۔ کون سی چیز منصوبے سے ہٹ کر غلط رُخ جانے کا امکان رکھتی ہے؟

7۔ یہ کام کرنے میں امکانی مشکلات کیا ہیں؟

8۔ کیا یہ منصوبہ لگاتار منافع بخش رہے گا؟

یہ اور اس طرح کے بے شمار عملی سوالات ہمارے لیے بہت اہم ہیں۔ ان سوالات کے جوابات ہم اپنے اور دوسروں کے سابقہ تجربات کی مدد سے دیتے ہیں۔ ایک دو مثالوں پر غور کریں۔

مثالیں

1۔ مہنگائی کے دنوں میں لوگ بچت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

2۔ مہنگائی کے دنوں میں لوگ کم بچت کرتے ہیں۔

اوپر دیے گئے دونوں جملے درست ہیں۔ افراطِ زر کے دنوں میں جب مہنگائی بڑھ رہی ہوتی ہے، لوگ پیسے کم بچاتے ہیں کہ آنے والے دنوں میں پیسے کی قدر و قیمت میں مزید کمی ہوگی۔ عملی طور پر ایسے کوئی ثبوت موجود نہیں ہیں کہ جب روپے کی قدر کم ہو رہی ہو تو لوگ بچت کرنا شروع کر دیں تاکہ ان کے پاس کچھ پیسے جمع رہیں۔ ایسی صورت میں یہ تو ممکن ہے کہ لوگ ادھار لینے کو ترجیح دیں کیونکہ افراطِ زر اور کرنسی کی قدر میں کمی سے دراصل شرح سود بھی حقیقی معنوں میں کم ہی ہو جاتی ہے۔

1۔ میک اپ مصنوعات کے بیس سالہ تجربہ کی رُو سے کہتا ہوں کہ ایک ہی برانڈ میں اعلیٰ پریمیم کوالٹی اور عوامی سستی کوالٹی نہیں رکھ سکتے۔ یہ کبھی بھی کامیاب نہیں ہو سکتی۔

2۔ ہوٹل انڈسٹری میں یہ ممکن ہے کہ ایک ہی چیز کا محض برانڈ بدل کر اس کی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

قیمت میں اضافہ کر دیا جائے ''پریمیم کوالٹی'' کا برانڈ لگا کر وہی چیز کامیابی سے فروخت ہو جاتی ہے۔

اوپر بیان کردہ دونوں جملے اپنی اپنی جگہ پر درست ہیں کیونکہ یہ دونوں مختلف نوعیت کے تجربات ہیں۔ پہلا بیان سیاہ ہیٹ کے زمرے میں آئے گا جبکہ دوسرا بیان زرد ہیٹ کے تحت آئے گا کیونکہ یہ ایک مفید موقع کی نشان دہی کر رہا ہے۔

جب ہم ماضی کے تجربات کی بنا پر مستقبل کے لیے کوئی اندازہ لگا رہے ہوں تو ضروری ہے کہ ہم دیکھیں کیا حالات ویسے ہی ہیں یا بدل گئے ہیں؟ کیا ماضی کا سبق یہاں بھی لاگو ہوتا ہے؟ کیا یہ سبق موجودہ صورتحال سے متعلقہ ہے؟

''یہ برانڈ بدلنے والی پالیسی ممکن ہے ہوٹل انڈسٹری میں چل جائے کیونکہ وہاں دو پراڈکٹ ساتھ ساتھ نہیں رکھے جاتے..... بلکہ وہاں بھی اگر ایک ہی طرح کا دلیہ دو الگ الگ پیکنگ میں ناشتے کی میز پر ہو تو لوگ سستا دلیہ ہی کھائیں گے۔''

سیاہ ہیٹ پہن کر کسی ممکنہ پوشیدہ خطرے کی نشاندہی کرنا ضروری ہو جاتا ہے۔ مندرجہ ذیل مثالیں ممکنہ خطروں اور خدشات کے بارے میں ہیں:

مثالیں

1۔ مجھے خطرہ ہے کہ ہم نے قیمتیں کم کیں تو دوسری کمپنیاں بھی ایسا ہی کریں گی۔

2۔ مجھے ڈر ہے کہ آنے والے دنوں میں دودھ کی پیداوار بڑھنے سے قیمت گر جائے گی۔

3۔ مجھے خطرہ ہے کہ یہ نئی انشورنش کمپنی ماہانہ قسط بالکل ہی کم کر دے گی۔

4۔ مجھے خدشہ لاحق ہے کہ ہمارے مشروب کی زیادہ قیمت نہیں چل پائے گی کیونکہ کئی ملکوں میں اسی کوالٹی کے مشروبات کم قیمت میں دستیاب ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب20

سیاہ ہیٹ۔ضرورت سے زیادہ استعمال کا مسئلہ

(Black Hat Thinking - The Problem of Over Use)

چیدہ نکات

- تنقید کرنا ہمیشہ آسان ہے۔
- بعض لوگوں کو صرف تنقید کرنے میں مزا آتا ہے۔
- اصل ضرورت سوچنے کے عمل میں اپنا حصہ ڈالنے کی ہے۔

جیسا کہ میں بیان کر چکا ہوں کہ سیاہ ہیٹ بہت زبردست ہیٹ ہے لیکن اس کا ضرورت سے زیادہ استعمال یا پھر غلط استعمال اس کے فائدے ختم کر دے گا۔ پاستا(Pasta) ایک لذیذ ڈِش ہے لیکن اگر آپ کے گھر میں روزانہ پاستا ہی پکتا رہے تو آپ کو پاستا کا شوق نہیں رہے گا۔

تنقید کرنا بہت آسان ہے۔ کام کر کے دکھانا اتنا ہی مشکل۔ کرسی کو ڈیزائن کرنا مشکل کام ہے۔ بنی ہوئی کرسی پر تنقید کرنا بہت آسان ہے۔ اگر کوئی کرسی بالکل سادہ ہے تو آپ اسے پرانے زمانے کی فضول سی کرسی کہہ دیں گے۔ اگر چمک دمک

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

والی ہے تو آپ کہیں گے کہ یہ تو زیادہ ہی شوخ ہے۔ یاد رکھیں، اگر آپ اپنا ذہن اس طرح کا بنا لیں کہ پیش کیے گئے ہر خیال پر تنقید کرنی ہے تو آپ کو کوئی مشکل پیش نہیں آئے گی۔ آپ کو لازماً ایسے کئی نکات مل جائیں گے جن پر تنقید کرنا بہت آسان ہوگا۔ ایسے لوگ بھی دنیا میں موجود ہیں جن کا ذاتی تشخص اور ذاتی وقار ہی اس بات پر قائم ہوتا ہے کہ انہوں نے ہر معاملے پر تنقید کر کے نقص نکالنے ہیں۔

اگر کہیں پر یہ میٹنگ یا کانفرنس ہو رہی ہو تو ہر کسی کی کوشش ہوتی ہے کہ وہ موضوع میں اپنا حصہ ضرور ڈالے۔ اس طرح کا حصہ عام طور پر ''ہاں.....مگر'' انداز کا ہوتا ہے۔ اگر کسی کا 95 فیصد آئیڈیا اچھا ہے تو سارا فوکس باقی کے پانچ فیصد پر رہے گا۔ اگر منصوبے کا ڈیزائن بن رہا ہو تو کمزور پانچ فیصد حصے پر فوکس کرنا مفید ہے کہ اسے درست کیا جائے گا لیکن اگر ہم تجزیے اور عمل کی سٹیج پر جا چکے ہیں تو اس پانچ فیصد کو بھول کر عمدہ 95 فیصد کو لے کر آگے چلنا بہتر ہوگا۔

سیاہ ہیٹ کا ضرورت سے زیادہ استعمال سوچنے کے عمل میں مددگار ثابت نہیں ہوگا۔ بعض اوقات صرف انا کی تسکین کے لیے لوگ سیاہ ہیٹ خوشی خوشی پہنتے ہیں۔ اگر کوئی شخص تعمیری بات نہ کر سکے تو وہ محض تنقید کا آسرا لیتا ہے۔ کئی بار یہ عادت بن جاتی ہے اور لوگ اسی عادت کو لے کر چلتے رہتے ہیں۔ چھ ہیٹ والے طریقے میں دیکھا گیا ہے کہ جو لوگ صرف سیاہ ہیٹ ہی پہنے رکھتے تھے، انہوں نے جب پیلا اور سبز ہیٹ پہنا تو خود بھی حیران رہ گئے کہ وہ تخلیقی اور مثبت سوچ میں بھی کتنے اچھے ہیں۔

اہم بات

ضروری ہے کہ ہم سیاہ ہیٹ کی اہمیت کو سمجھیں لیکن یہ بھی ضروری ہے کہ ہم اسے ضرورت سے زیادہ اور غلط استعمال سے گریز کریں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب21

سیاہ ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ

(Summary of Black Hat Thinking)

سیاہ ہیٹ کی سوچ احتیاط پسندی کا تقاضا کرتی ہے۔بعض اوقات یہ ضروری ہو جاتا ہے کہ ہم کسی منصوبے کی کامیابی کے سامنے حائل مشکلات، رکاوٹوں، مسائل اور خطرات کا کھل کر اظہار کریں۔کسی بھی منصوبے پر اندھا دھند چل پڑنا بیوقوفی کی بات ہوگی۔ یہاں ضروری ہے کہ ہم محتاط انداز میں تمام تجاویز کا جائزہ لیں اور پھر آگے بڑھیں۔سیاہ ہیٹ اسی محتاط رویے کا نام ہے!

سیاہ ہیٹ کا کام یہ ہے کہ ہم خطروں اور مشکلوں سے بچ بچا کر چلیں۔ سیاہ ہیٹ ان مشکلوں اور مسئلوں کی نشان دہی کرتا ہے جو آنے والے دنوں میں ہمارے منصوبے کی ناکامی کا سبب بن سکتے ہوں۔

سیاہ ہیٹ ہمارے مجموعی جائزے کا حصہ ہوسکتا ہے یعنی یہ سوچنا کہ کیا ہم اس تجویز پر عمل کر گزریں؟

سیاہ ہیٹ منصوبے بنانے میں مددگار ہے۔اس منصوبے کی کیا خامیاں ہیں؟ سیاہ ہیٹ مستقبل میں پیش آنے والے مسائل کا ادراک دیتا ہے: اگر ہم اس تجویز پر عمل

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کریں تو کیا مسئلے درپیش ہوں گے؟ سیاہ ہیٹ یہ بھی بتاتا ہے کہ کیا مناسب ہے۔ سیاہ ہیٹ سوچ میں مندرجہ ذیل سوالات پر غور کیا جاتا ہے:

1۔ کیا ہمارے سابقہ تجربے کی رُو سے یہ مناسب رہے گا؟

2۔ کیا یہ تجویز ہماری کمپنی کی پالیسی کے حساب سے مناسب ہے؟

3۔ کیا یہ تجویز اخلاقیات اور اقدار کے مطابق ہے؟

4۔ کیا یہ تجویز ہمارے مالی وسائل کے مطابق ہے؟

5۔ کیا زیرِ غور تجویز معلوم حقائق اور ماضی کے تجربے سے مناسبت رکھتی ہے؟

سیاہ ہیٹ سوچ کا مقصد بحث مباحثے میں اُلجھ کر مخالف کے نکتے کو کمزور کرنا ہرگز نہیں ہے۔ اس کا مقصد لائحہ عمل کے نقشے میں چند احتیاطیں شامل کرنا ہے۔

سیاہ ہیٹ کا ضرورت سے زیادہ، منفی اور انانیت بھرا استعمال غیر مفید ہے۔ خوشی کی بات یہ ہے کہ چھ ہیٹ والے طریقے میں ہم ایک ہی انداز میں نہیں سوچتے بلکہ سوچنے کے الگ الگ طریقے اپناتے ہیں۔ اس لیے اگر سیاہ ہیٹ والی سوچ غالب بھی آ رہی ہو تو اس اثر زائل کرنے کے لیے باقی رنگوں کے ہیٹ موجود ہیں۔

آخری بات

سیاہ ہیٹ کی سوچ کا زیادہ استعمال اتنا خطرناک بھی نہیں۔ بالکل ایسے ہی جیسے اگر کوئی شخص خطرناک رفتار سے کار چلاتا ہے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ کاریں ہوتی ہی خطرناک ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

پیلا ہیٹ

کھلی کھلی روشن دھوپ کا خیال کریں۔ اُمید اور رجائیت کا سوچیں۔ پیلا ہیٹ پہن کر سوچنے والا یہ سوچتا ہے کہ اس تجویز پر عمل درآمد سے ہمیں کیا فائدے حاصل ہوں گے۔ سوچنے والا یہ بھی سوچتا ہے کہ تجویز کو عملی جامہ پہنانے کے لیے کیا کرنا چاہیے۔

پیلا ہیٹ پہن کر سوچنا، سیاہ ہیٹ پہن کر سوچنے کی نسبت مشکل ہے۔ خطروں سے بچاؤ کا ایک قدرتی سسٹم ہمارے دماغ میں فٹ ہے۔ پیلے ہیٹ والا کوئی قدرتی نظام ہمارے دماغ میں نہیں ہے۔ یہ ہمیں اپنی سوچ سے پیدا کرنا ہوگا۔ اسی سبب زیادہ تر لوگ سیاہ ہیٹ کی سوچ میں بہتر کارکردگی دکھاتے ہیں۔

ہمیں اس بات کی ضرورت ہے کہ ہم قدر و قیمت پہچاننے کی صلاحیت پیدا کریں۔ میرا مطلب ہے جتنا ہم خطرات کو بھانپنے کے سلسلے میں حساس ہوتے ہیں اتنا ہی ہمیں کسی اچھی تجویز کی قدر و قیمت پہچاننے میں بھی حساس ہونا چاہیے۔ میں ایسی کئی کانفرنسوں میں بیٹھ چکا ہوں جہاں اعلیٰ درجے کے تخلیقی منصوبے پیش کیے جاتے ہیں۔ بدقسمتی سے کانفرنس میں موجود لوگ شاندار تجاویز کی حقیقی قدر و قیمت (Value) سے ہی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

آگاہ نہیں ہوتے۔ آپ کو اتنا تخلیقی آئیڈیا پیش کرنے کا کیا فائدہ جب دوسروں کو اس کی اہمیت اور قدر و قیمت کا ہی نہیں پتا۔ یہی وجہ ہے کہ ہمیں اپنی سوچ کو اس قابل بنانے کی ضرورت ہے کہ ہم اچھی تجویز کے اندر چھپے بیش قیمت فائدے کو پہچان سکیں۔

پیلا ہیٹ اس لیے اہم ہے کہ یہ ہمیں مجبور کرتا ہے ہم منصوبے کے روشن پہلوؤں اور مخفی فوائد کے بارے میں ارادی طور پر سوچ بچار کریں۔ بعض اوقات پیلا ہیٹ ہمیں بڑے بڑے سرپرائز دیتا ہے۔ تھوڑی دیر پہلے جو چیز فضول اور بے فائدہ لگ رہی تھی، اچانک وہ نہایت نفع بخش معلوم ہونے لگتی ہے کیونکہ اب ہم نے اس پر پیلے ہیٹ والی مثبت سوچ بچار کی ہے۔

پیلا ہیٹ وجوہات پر چلتا ہے۔ اگر ہمیں کسی تجویز یا منصوبے میں منافع اور فائدہ نظر آ رہا ہے تو اس کی وجوہات بھی ہمیں معلوم ہونی چاہئیں۔ پیلا ہیٹ خواب و خیال پر نہیں چلتا۔ حقیقی، درست اور جائز قدر و قیمت پر نظر رکھ کر سوچنا اس ہیٹ کی خصوصیت ہے۔ مثلاً یہ سب سوالات پیلے ہیٹ کے اندر آئیں گے:

1۔ قدر و قیمت (Value) کیا ہے؟
2۔ کس کے لیے ہے؟
3۔ کن حالات میں ہے؟
4۔ یہ قدر و قیمت کس طرح رُو بہ عمل لا کر فائدہ مند بنائی جا سکتی ہے؟
5۔ اس قدر و قیمت کے علاوہ مزید قدریں (Values) کیا ہیں؟

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب22

پیلا ہیٹ ۔ مثبت، خیال انگیز سوچ

(The Yellow Hat - Speculative, Positive Thinking)

اہم نکات

- مثبت سوچنا۔
- پیلا رنگ دھوپ اور روشنی کا رنگ ہے۔
- اچھی اُمید رکھنا۔
- فائدوں پر نظر رکھنا۔
- تعمیری سوچ رکھنا اور عملی کام پر توجہ مرکوز کرنا۔

مثبت ہونا انسان کے اپنے اختیار میں ہے۔ ہم اگر چاہیں تو دنیا کو مثبت انداز میں دیکھ سکتے ہیں۔ ہم کسی صورتِ حال کے مثبت پہلوؤں پر توجہ مرکوز کر سکتے ہیں۔ منفی انداز میں سوچنا ہمیں غلطیوں، خطروں اور نقصانات سے بچاتا ہے۔ مثبت سوچ دراصل خوشی، تجسّس، فائدے اور کچھ کر گزرنے کی سوچ ہے۔ انسانی کی اب تک کی ترقی اسی سوچ کے باعث ہوئی ہے۔ کامیابی کے متعلق میری مشہور کتاب ''لائحہ عمل۔ کامیابی کی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

آرٹ اور سائنس" (Tactics: The Art & Science of Success) میں تمام کامیاب لوگوں کی ترقی اسی سوچ کی مرہونِ منت ٹھہرائی گئی ہے۔ میں نے پیلے ہیٹ کو اس لیے خیال انگیز اور مثبت کہا ہے کہ کسی منصوبے پر سوچ بچار کرتے وقت دراصل ہم مستقبل میں جھانک رہے ہوتے ہیں۔ مستقبل ہی وہ جگہ ہے جہاں اس منصوبے نے کام کرنا ہے۔ یہاں ایک بات ہے۔ ہم مستقبل کے بارے میں ٹھیک ٹھیک نہیں جان سکتے جبکہ ماضی کو ہم یقین سے جانتے ہیں۔ اس لیے مستقبل کے بارے میں ہمیں خیال افروز اندازے لگانے پڑتے ہیں۔

ہمیں اتنا اندازہ تو ہوتا ہی ہے کہ جو ہم کرنا چاہتے ہیں، وہ ضرور ہمیں فائدہ دے گا لیکن ہمیں یہ سب کیسے کرنا ہے، اس کے لیے مثبت سوچ بچار اور اندازے کی ضرورت ہے حتیٰ کہ ماضی میں جو کچھ ہو چکا ہے، اس پر بھی سوچنے کے دوران ہمارے پاس دو راستے ہوتے ہیں۔ مثبت اور منفی۔ ہم چاہیں تو گزرے ہوئے کسی واقعے سے مثبت پہلو اور اچھا سبق نکال سکتے ہیں۔

مثالیں

1۔ اچھی بات یہ ہوئی کہ اب ہم جانتے ہیں وہ کیا کرے گا۔ بے یقینی ختم ہو گئی۔

2۔ آئیں ہم سب پیلا ہیٹ پہن کر مثبت باتیں سوچتے ہیں۔ کوڈک (Kodak) نے فیصلہ کیا ہے کہ چھوٹے کیمرے کی خوب اشتہاری مہم چلائی جائے۔ اس اشتہاری مہم سے چھوٹے کیمرے کے بارے عوام کی آگاہی بڑھے گی۔ ہم اِسی آگاہی کو استعمال کر کے اپنی کمپنی کے چھوٹے کیمرے کی فروخت بڑھا سکتے ہیں۔ خاص طور پر اس صورت میں جب لوگ یہ سمجھیں کہ ہمارا کیمرا بہتر ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

3۔ اُس امتحان میں فیل ہونا بھی اُس کے لیے فائدہ مند ثابت ہوا۔ اب ٹیچر بن کر وہ اتنی خوش ہے کہ کسی دوسری جاب میں نہ ہو سکتی تھی۔

بعض لوگ قدرتی طور پر مثبت سوچنے کے عادی ہوتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ اُسی وقت مثبت سوچتے ہیں جب وہ اپنا ذاتی آئیڈیا دے رہے ہوں۔ کچھ لوگ کسی دوسرے کے منصوبے کے بارے تبھی مثبت سوچتے ہیں جب اس کے اندر انہیں اپنا فائدہ نظر آئے۔ ذاتی فائدہ مثبت سوچ کی مضبوط بنیاد ہے۔

خیال رہے کہ پیلا ہیٹ سوچ کے اندر مثبت سوچنے کے لیے ذاتی فائدہ ہونا ضروری نہیں۔ یہ ہیٹ مثبت اوزار کی طرح ہے جسے استعمال میں لا کر ہم اِرادی طور پر مثبت سوچ کا مظاہرہ کر سکتے ہیں۔ ایسا نہیں کہ مثبت سوچ کا عمل کسی منصوبے کے اندر موجود فائدہ دیکھ کر شروع ہوتا ہے بلکہ مثبت سوچ کا عمل بالکل آغاز میں ہی ہو جاتا ہے۔ یوں سمجھ لیں کہ پیلے ہیٹ کی ضرورت ہے کہ مثبت سوچنا ہے لہٰذا پیلا ہیٹ پہنتے ہی سوچنے والا مثبت سوچ کے موڈ (Mode) میں آ جاتا ہے۔

مثالیں

1۔ کچھ اور بات کرنے سے پہلے، میں تمہیں کہوں گا پیلا ہیٹ پہنو اور پھر بتاؤ کہ یہ نیا راستہ تمہیں کیسا لگا۔

2۔ تم نے مجھے بتا دیا ہے کہ تمہارے خیال میں نیا آئیڈیا کیوں ناکام ہوگا اور یہ بھی کہ تمہیں یہ آئیڈیا پسند نہیں آیا۔ اب میں چاہوں گا کہ تم پیلا ہیٹ پہن کر دوبارہ اس پر غور کرو کہ اب تمہیں کیا نظر آتا ہے۔

3۔ پیلا ہیٹ پہن کر دیکھو کہ اگر ہم یہ پرزہ دھات کی بجائے پلاسٹک کا بناتے ہیں تو کیا فائدے ہوں گے۔ ہاں یہ بتا دوں کہ دونوں کی لاگت ایک جتنی ہی ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

4۔ میں چاہتا ہوں کہ یہ چپس جڑواں پیکنگ میں بیچے جائیں۔ لگتا ہے یہ آئیڈیا کسی کو پسند نہیں آیا۔ میں گزارش کرتا ہوں کہ اسے میری خاطر ''پیلا ہیٹ'' سوچ کے تحت دیکھا جائے۔

5۔ میں یہ نہیں کہہ رہا کہ مجھے متوازن اور معتدل رائے چاہیے۔ میں کہہ رہا ہوں کہ مجھے پیلے ہیٹ والی (یعنی مثبت اور فائدہ دیکھنے والی) رائے درکار ہے۔

6۔ میری سیاہ ہیٹ سوچ بتاتی ہے کہ یہ نیا سستا لائٹر (Lighter) ہمارے لائٹر کی فروخت کو متاثر کرے گا لیکن اگر میں پیلے ہیٹ کے مطابق سوچوں تو لگتا ہے کہ سستا لائٹر درمیانی قیمت والی مارکیٹ کو ختم کر دے گا اور کئی لوگ بہتر کوالٹی کی تلاش میں مہنگا لائٹر خریدنے نکلیں گے۔ اس طرح ہمیں فائدہ ہو گا۔

7۔ اس وقت پیلا ہیٹ پہن کر سوچنا خاصا مشکل ہے لیکن پھر بھی دیکھیں کہ اخباروں کی ہڑتال کے دوران لوگ اخبار کی کمی شدت سے محسوس کریں گے۔ انہیں پتا چلے گا کہ کئی باتوں میں اخبار، ٹیلی ویژن سے بہتر ہیں۔

اگرچہ پیلے ہیٹ کی سوچ قطعاً مثبت سوچ ہے لیکن اس سوچ کا ڈسپلن بھی ویسا ہی ہے جیسا سفید ہیٹ یا سیاہ ہیٹ کا ڈسپلن۔ اسے محض اتنا نہ سمجھا جائے کہ کسی بھی چیز کا روشن پہلو بیان کر دیا اور بس۔ یہ دراصل مثبت اور روشن پہلوؤں کی تلاش میں کڑی سوچ بچار کا نام ہے۔ بعض اوقات یہ سوچ بچار بے فائدہ بھی ہو سکتی ہے مثلاً:

- میں لگاتار پیلا ہیٹ پہن کر سوچ رہا ہوں لیکن کیا کروں، مجھے مثبت پہلو نظر نہیں آ رہا۔
- میں پیلا ہیٹ پہن لیتا ہوں لیکن مجھے نہیں لگتا کہ اس خیال میں سے کچھ مثبت برآمد ہو گا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

یہاں یہ بتانا ضروری ہے کہ کوئی مثبت چیز از خود عیاں اور روشن ہو تو وہی پیلے ہیٹ کے تحت فائدہ مند ہو گی۔ بلاوجہ دور دراز سے ایسے مثبت نکات ڈھونڈ کے لانا جن کا عملی فائدہ کچھ بھی نہ ہو، بے کار کی مشق ہے۔ اسے چھوڑ دینا چاہیے۔

ممکن ہے کچھ ایسے مضبوط مثبت نکات ہوں جو ویسے سوچنے پر اوجھل رہ گئے ہوں اور پیلا ہیٹ پہن کر سوچنے سے واضح ہو جائیں، یہی پیلے ہیٹ کا اصل کام ہے۔

دراصل کاروبار کا یہی گُر ہے۔ وہ فائدے اور مفاد جو اِردگرد کے لوگوں کے دماغ میں نہیں آتے، وہ پیلے ہیٹ کے ذریعے سامنے آ جاتے ہیں۔ بہرحال کسی منصوبے کی قدر و قیمت اور اس کے اندر چھپے ہوئے فائدے اتنے واضح بھی نہیں ہوتے کہ بغیر سوچے ہی سامنے آ جائیں۔ اس کے لیے درست اور مثبت طریقے سے (پیلا ہیٹ پہن کر) دھیان لگا کر سوچنا ہی پڑتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب23

پیلا ہیٹ سوچ ۔ مثبت سوچ کی قوسِ قزح

(Yellow Hat Thinking - The Positive Spectrum)

اس دُنیا میں ایسے لوگ بھی ہیں جو کسی ٹھگ یا نوسر باز سے دھوکا کھانے کے بعد بھی اس کے بارے اچھا ہی سوچتے ہیں۔ وہ سمجھتے ہیں کہ بندہ تو وہ اچھا تھا، بس حالات اچھے نہیں ملے اور وہ فراڈ کرنے کی طرف مائل ہو گیا۔ وہ اس کی قائل کرنے کی صلاحیت کو یاد کرتے رہتے ہیں۔

کچھ لوگ بے وقوفی کی حد تک اُمید پرست ہوتے ہیں۔ ایسے لوگ بھی ہیں جو سنجیدگی سے سوچتے ہیں کہ وہ لاٹری میں بڑا انعام جیت لیں گے اور اسی تصور پر اپنی زندگیوں کی منصوبہ بندی کرتے ہیں۔

ایک مقام ایسا بھی ہے جہاں رجائیت (اچھی امید باندھنا) احمقانہ امید میں بدل جاتی ہے۔ کیا پیلے ہیٹ کی سوچ کی کوئی حد بندی بھی ہونی چاہیے؟ کیا پیلے ہیٹ کی سوچ ''امکان'' کو بھی مدِ نظر رکھتی ہے۔ مثبت سوچ کی قوسِ قزح کے ایک کنارے پر ضرورت سے زیادہ امید پرستی ہے اور دوسرے کنارے پر منطقی عملیت پسندی ہے۔ اِن دونوں انتہائی کناروں کے بیچوں بیچ ہمیں دھیان سے سوچنا ہوتا ہے۔ تاریخ میں ایسے واقعات بھرے پڑے ہیں جب غیر عملی نظر آنے والے خیال پر کام شروع ہوا تو

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

وہ خواب، حقیقت بن گیا۔ اگر ہم اپنی پیلا ہیٹ سوچ کو صرف جانے پہچانے اور عام تصورات تک محدود رکھیں گے تو کچھ نیا ہاتھ نہیں آئے گا۔

اہم نکتہ یہ ہے کہ ایسی امید پر اپنی نظریں گاڑ دیں جہاں مثبت سوچ آپ کو لے کر جاتی ہے۔ اگر تو یہ امید محض خیالی ہے (جیسے لاٹری جیتنا یا کسی معجزے کا انتظار) تو پھر یہ غلط امید ہے۔ اگر آپ کی روشن امیدی کسی ایسے کام کی طرف مائل کرتی ہے جس سے کامیابی کی توقع ہو، تو یہ روشن امیدی (Optimism) بہت مفید ہے۔ ضرورت سے زیادہ روشن امیدی عام طور پر ناکامی کا سامنا کرتی ہے لیکن یہ ہمیشہ ناکام نہیں ہوتی۔ یاد رکھیں، وہی لوگ کامیاب ہوتے ہیں جو کامیابی کی توقع رکھتے ہیں۔

مثالیں

1۔ امکان بہت کم ہے کہ گلیشیر پر گرنے والے جہاز میں کوئی زندہ بچا ہوگا۔ پھر بھی چل کے دیکھتے ہیں شاید کوئی بچ گیا ہو۔

2۔ امکان موجود ہے کہ یہ نئی سیاسی پارٹی حزبِ اختلاف کا ووٹ تقسیم کر دے۔

3۔ اگر ہم نئی فلم کی اشتہاری مہم جم کر چلائیں تو ضرور یہ فلم کامیاب ہوگی۔

4۔ ہوسکتا ہے ہماری کمپنی کی کار اس سال کی بہترین کار قرار پائے۔ ہمیں اس بات کو اپنے اشتہاروں کے ذریعے پھیلانا چاہیے۔ ممکن ہے ایسا نہ ہو سکے لیکن ہمیں تیار رہنا چاہیے۔

سوچنے والے دوسرے ہیٹوں (Hats) کے طرح، پیلا ہیٹ بھی ہمارے تصوراتی خاکے میں رنگ بھرتا ہے۔ اسی لیے امید افزا قسم کی تجاویز بھی تصوراتی نقشے کا حصہ ہونی چاہئیں۔ یہ ضروری نہیں ہے کہ نقشے میں شامل کرنے سے پہلے ان کی تفصیلی جانچ پڑتال کی جائے۔ پھر بھی ان تجاویز کی کامیابی کے امکان کا ایک اندازہ ضرور ہونا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

چاہیے۔ امکانی کامیابی کی درجہ بندی کچھ اس انداز میں کی جاسکتی ہے۔

- ثابت شدہ
- بہت زیادہ امکان ہے (پرانے تجربے کی بنا پر)۔
- کافی امکان ہے۔
- مناسب سا امکان ہے۔
- ممکن ہے ایسا ہو جائے لیکن امکان کم ہے۔
- بعید از امکان۔

ہوسکتا ہے بعید از مکان چیز کبھی وقوع پذیر نہ ہو لیکن اسے کم از کم آپ کے ذہن میں ضرور ہونا چاہیے۔ اگر یہ ہمارے ذہنی نقشے میں موجود ہو گی تو ہم اسے ردّ یا قبول کرسکیں گے۔ اگر موجود ہی نہ ہو تو کچھ بھی نہیں کرسکیں گے۔

مثالیں

1۔ میں جانتا ہوں کہ وہ بہت مصروف انسان ہے لیکن اس سے رابطہ تو کر کے دیکھو اور اسے کانفرنس کا افتتاح کرنے کی دعوت دو۔ ممکن ہے وہ دعوت قبول کر لے۔ زیادہ سے زیادہ وہ ''ناں'' ہی کر دے گا۔

2۔ ہر لڑکی اداکارہ بننا چاہتی ہے۔ بہت کم ایسی ہیں جو بن پاتی ہیں یعنی کامیابی کے امکانات زیادہ نہیں ہیں۔ پھر بھی اگر تم چاہو تو کوشش کر دیکھو۔

3۔ لگتا نہیں ہے کہ گاؤں کی نوادرات کی دکان میں سے تمہیں کوئی پوشیدہ خزانہ مل جائے لیکن جا کر دیکھ لو۔ آخر دنیا کو پوشیدہ خزانے وہیں سے ملے جہاں سے امید ہی نہیں تھی۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب24

پیلا ہیٹ سوچ - وجوہات اور منطق کی مدد

(Yellow Hat Thinking - Reasons & Logical Support)

اہم نکات

- مثبت پہلو کی بنیاد کس چیز پر ہے؟
- تمہیں کیوں یہ لگتا ہے کہ ایسا ہی ہوگا؟
- اس خوش امیدی کے پیچھے کیا وجوہات ہیں؟

مثبت انداز میں صورتِ حال کا تجزیہ کرنے کے پیچھے تجربہ کاری، میسر معلومات، عقلی سوچ بچار، اشارے، رجحانات، اندازے اور امیدیں کارفرما ہوتی ہیں۔

کیا پیلے ہیٹ کی سوچ سوچنے والے شخص کو اپنی اچھی امید کی وجوہات بھی بیان کرنی پڑیں گی؟ اگر تو وجوہات نہیں دی جاتیں تو پھر اس اچھی امید کو اچھا جذبہ سمجھ کر سرخ ہیٹ کے اندر لے جائیں۔ جہاں جذبات، احساسات اور وجدان کی جگہ موجود ہے۔ پیلے ہیٹ کی سوچ اس سے ذرا آگے جاتی ہے۔

پیلے ہیٹ کی سوچ مثبت فیصلے کی سوچ ہے۔ اس سوچ کے تحت ہمیں اپنی

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

امید پسندی کے جتنے دلائل ممکن ہوں، سوچنے چاہئیں۔ البتہ پیلے ہیٹ کو ہر نکتے کی مکمل وجوہات اور وضاحت دینے کی ضرورت نہیں۔ مطلب بین بین صورتحال ہے۔ اگر تو کسی اچھی امید کی مکمل وضاحت ہو جائے تو خوب..... ورنہ اس نکتے کو محض اچھے خیال کے طور پر ہی ذہن کے نقشے میں رکھ لینا چاہیے۔

پیلے ہیٹ کی سوچ کا زور اس بات پر ہے کہ ہم اپنے ذہن کو مثبت سوچ بچار پر آمادہ کریں بلکہ مجبور کریں کہ اس منصوبے سے کیا کیا اچھی امیدیں وابستہ کی جا سکتی ہیں۔ ہم امکانی فوائد کے اوپر سوچ بچار کرتے ہیں۔ ہر امکان کی وجوہات کی تلاش امکانی فائدے کو مضبوط کرنے کی کاوش ہے۔ اگر ہم نے اپنی اچھی امید کو عقلی دلائل کی مدد مہیا نہ کی تو پیلے ہیٹ کے علاوہ یہ مدد کسی اور ہیٹ سے نہ مل پائے گی۔

مثالیں

1۔ میری پیلا ہیٹ سوچ بتاتی ہے کہ فاسٹ فوڈ آئٹم کے طور پر آملیٹ کو پسند کیا جائے۔ اگر آپ مجھ سے وجوہات پوچھتے ہیں تو یہ کہ اب لوگ ہلکی پھلکی غذا کو ترجیح دیتے ہیں۔ میں یہ بھی کہوں گا کہ لوگ ناشتے کے وقت جلدی میں ہوتے ہیں اور انڈہ کھانے کا وقت نہیں ہوتا۔ اس لیے فاسٹ فوڈ کے اندر آملیٹ رکھنے کی جگہ نکل آتی ہے۔ امید روشن ہے کہ لوگ پسند کریں گے۔

2۔ دستانوں کی متعدد اقسام کو بیچنے کے بارے کیا خیال ہے؟ صرف سردی سے بچاؤ کے دستانے نہیں، کار چلانے، گھریلو کام کرنے اور کھانا کھاتے وقت پہننے والے دستانے۔ لوگ اب اپنی ذات کے بارے محتاط ہو رہے ہیں۔ لوگوں کو اپنی ظاہری حالت اور اپنی جلد کی حفاظت کی فکر بھی لاحق رہتی ہے۔ اس لیے دستانوں کا بزنس خوب چمکے گا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب25

پیلے ہیٹ کی سوچ ۔ تعمیری سوچ

(Yellow Hat Thinking - Constructive Thinking)

اہم نکات

- کام کو آگے چلانا۔
- تجاویز اور مشورے دینا۔

فرض کریں کہ تنقیدی سوچ رکھنے والے آٹھ ذہین افراد ایک میز پر بیٹھ کر یہ سوچ بچار کر رہے ہیں کہ شہر کو پانی کی سپلائی کیسے بہتر کی جائے۔ یہ آٹھوں ذہین افراد تب تک گفتگو شروع نہیں کر سکیں گے جب تک کوئی شخص نئی تجویز یا مشورہ نہ دے۔ اب اس تجویز پر تابڑ توڑ تنقیدی سوچ لگنی شروع ہو جائے گی لیکن تجویز آئے گی کہاں سے؟ کس کی سوچ کو یہ تربیت دی گئی ہے کہ نئے خیالات اور نئی تجاویز سوچنی ہے۔

تنقیدی طرزِ فکر اہم ہے لیکن یہ کافی نہیں ہے۔ مجھے جس بات پر سخت اعتراض ہے وہ یہ ہے کہ لوگ سمجھتے ہیں تنقیدی طرزِ فکر (Critical Thinking) ایک اچھے دماغ کے لیے کافی ہے۔ جبکہ میرا خیال ہے یہ ناکامی ہے۔ سیاہ ہیٹ والی سوچ تنقیدی اندازِ فکر کا کافی احاطہ کر لیتی ہے۔ سیاہ ہیٹ سوچ پر گفتگو کرتے ہوئے میں یہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

واضح کر چکا ہوں کہ اس اندازِ فکر کا خوب خوب مظاہرہ کرنا چاہیے۔ جس قدر تنقیدی سوچ ممکن ہے، وہ اُس وقت لگا دی جائے جب سیاہ ہیٹ سوچ کا وقت ہو۔ تنقیدی سوچ بھی اچھی طرح بروئے کار آنی چاہیے۔

پیلا ہیٹ یہ کرے گا کہ تعمیری اور تخلیقی اندازِ فکر کو سامنے لائے گا۔ نئے آئیڈیاز، تجاویز اور مشورے پیلے ہیٹ کی سوچ سے آتے ہیں۔ بعد میں ہم دیکھیں گے کہ سبز ہیٹ (تخلیقیت) بھی نئے آئیڈیاز کو ڈیزائن کرنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ تعمیری سوچ پیلے ہیٹ کے اندر آتی ہے کیونکہ ساری تعمیری سوچ مثبت ہوتی ہے اور پیلا ہیٹ کسی تجویز پر مثبت سوچنے کی سرگرمی کرنے کا نام ہے۔ تجاویز اس لیے پیش کی جاتی ہیں کہ پہلے سے موجود کسی چیز کو بہتر بنایا جائے۔ یہ تجاویز کسی مسئلے کو حل کرنے کے متعلق ہوسکتی ہیں۔ یہ غور وفکر کسی خراب صورت حال کو بہتر کرنے سے متعلق ہوسکتا ہے۔ یہ کسی موقع سے فائدہ اٹھانے کے بارے میں بھی ہوسکتا ہے۔ بہرطور، نئی تجویز اس لیے آتی ہے کہ کوئی مثبت تبدیلی لائی جاسکے۔

پیلے ہیٹ کی سوچ کا ایک پہلو تجویز کے ردّعمل میں سوچنا ہے۔ یہ ردّعمل مثبت ہے۔ کالا ہیٹ بھی ردّعمل میں سوچتا ہے لیکن اُس کا ردّعمل منفی ہوتا ہے۔ یعنی وہ تجویز میں مضمر خطرات کو دیکھتا ہے لیکن پیلا ہیٹ زیرِ غور تجویز میں فائدے اور مثبت باتیں دیکھتا ہے۔ اس باب میں ہم پیلے ہیٹ کے ایک مختلف پہلو پر غور کریں گے۔ وہ ہے تعمیری پہلو۔

مثالیں

1۔ پانی کی سپلائی بہتر کرنے کے لیے ہم دریا پر ڈیم تعمیر کر سکتے ہیں جس سے ہم کافی پانی ذخیرہ کرسکیں گے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

2۔ پچاس میل دور پہاڑوں میں بے انتہا پانی ہے۔ وہاں سے پائپوں کی مدد سے شہر تک پانی لایا جا سکتا ہے۔ کیا ایسا ہو سکتا ہے؟

3۔ واش روم میں لگے ہوئے کموڈ ایک بار میں آٹھ گیلن پانی استعمال کرتے ہیں۔ نئے ڈیزائن کا کموڈ صرف ایک گیلن پانی استعمال کرتا ہے۔ اگر ہم نئے ڈیزائن کے کموڈ لگائیں تو فی بندہ ایک دن میں تیس گیلن پانی بچ سکتا ہے۔ یعنی ایک دن میں پورے شہر میں 9 ملین گیلن پانی کی بچت ہو گی۔

4۔ کیا ایسا ممکن ہے کہ ہم استعمال شدہ پانی کو دوبارہ استعمال کرنے کا سوچیں؟ کچھ ایسے سستے طریقے موجود ہیں جن سے پانی کو دوبارہ قابلِ استعمال بنایا جا سکتا ہے۔ اس سے گندے پانی کے نکاس کا مسئلہ بھی حل ہو جائے گا۔ کیا میں اس پر مزید ریسرچ کروں؟

اوپر دی گئی تمام تجاویز حقیقی، ٹھوس اور قابلِ عمل ہیں۔ جب کوئی تجویز پیش کر دی جاتی ہے تب اس پر سیاہ ہیٹ (خامیاں) اور پیلا ہیٹ (خوبیاں) کی سوچ بچار شروع کی جاتی ہے مثلاً:

- پیلے ہیٹ پہن لیں اور کچھ مزید تجاویز دیں۔ جتنی زیادہ ہوں اتنا ہی اچھا ہے۔
- مسٹر جان، آپ کے پاس کیا تجویز ہے؟ ہم یہ مسئلہ کیسے حل کریں؟ اپنا پیلا ہیٹ پہن لیجیے۔

ممکن ہے اس جگہ پر کوئی سوچے کہ تجاویز تو آبی ماہرین کی جانب سے آنی چاہئیں۔ میں کہوں گا، اگر تجاویز آبی ماہرین کی طرف سے بھی آئیں، ان کو جانچنا پرکھنا عام ذہنوں کا کام ہی ہو گا۔ یہ دراصل حکومتی اور سیاسی کام ہے۔ ماہرین کا کام آئیڈیا پیش کرنا ہے اور سیاست دان کا کام اس کی جانچ پڑتال اور جائزہ (Assessment)

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے۔ ورنہ تو سیاستدان تکنیکی ماہرین کے رحم و کرم پر ہوں گے۔ باقی کے امور مثلاً کاروبار یا گھر کے معاملات، ہر فرد اپنی سطح پر تجاویز اور مشورے سوچ سکتا ہے۔

تجاویز اور مشورے آتے کہاں سے ہیں؟ پیلا ہیٹ پہننے والا شخص کس طرح حل پیش کر دیتا ہے؟

اس کتاب میں یہ گنجائش نہیں کہ میں مسائل حل کرنے کے ڈیزائن کی طرف آؤں۔ میری دوسری کتابوں میں اس کا مفصل بیان موجود ہے۔

پیلے ہیٹ کی تجاویز ضروری نہیں کہ بہت خاص ہوں یا چالاک ذہن کی پیداوار ہوں۔ یہ روزمرّہ معاملات میں استعمال ہونے والے طریقوں کے متعلق بھی ہو سکتی ہیں۔ یہ تجاویز کہیں اور سے حاصل کردہ خیالات بارے بھی ہوسکتی ہیں۔ یہ چھوٹے چھوٹے خیالات کو جوڑ کر کوئی ایک بڑا حل تیار کرنے کی بابت بھی ہوسکتی ہیں۔

جب باقاعدہ کسی سے کہہ دیا جائے کہ پیلا ہیٹ پہنو اور سوچو تو نئی تجویز سوچنا اتنا مشکل نہیں رہتا۔ تجویز خود بخود چلی آتی ہے۔

مثالیں

1۔ فی الحال سیاہ ہیٹ اُتار دو۔ صورتحال کے تجزیے کے بجائے مجھے کچھ نئی تجاویز درکار ہیں۔ پیلے ہیٹ پہن لیے جائیں۔

2۔ پیلا ہیٹ پہن کر میں یہ تجویز دوں گا کہ ہم پرائیویٹ کمپنیوں کو پانی بیچنے کی اجازت دے دیں۔

3۔ ابھی وقت نہیں آیا کہ ہم سیاہ ہیٹ پہنیں۔ مجھے لگتا ہے ابھی مزید تجاویز آنا باقی ہیں۔ اس لیے ہم تعمیری تجاویز کی خاطر کچھ وقت مزید پیلا ہیٹ پہنے رکھیں گے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

لہٰذا پیلا ہیٹ دونوں باتوں سے متعلق ہے۔ نئی تجاویز دینا اور پیش کردہ تجاویز پر مثبت سوچ بچار کر کے فائدے تلاش کرنا۔ ان دونوں کاموں کے بیچوں بیچ بھی ایک کام ہے۔ وہ ہے کسی آئیڈیا کو مزید نکھارنا، اس کے خدّوخال طے کرنا، اس میں اضافے اور تبدیلیاں کرنا۔ اس کو مضبوط تر بنانا۔

اسی تعمیری کردار کے اندر ہی پیلے ہیٹ کا وہ کردار آتا ہے۔ جس میں غلطیوں کی درستی شامل ہے۔ وہ غلطیاں بھی جو سیاہ ہیٹ کی سوچ نے پکڑی تھیں۔ جیسا کہ میں نے پہلے واضح کر دیا تھا کہ سیاہ ہیٹ کا کام صرف غلطی کی نشاندہی کرنا ہے۔ درست کرنا اس کی ذمہ داری نہیں مثلاً:

- اگر ہم پرائیویٹ کمپنیوں کو واٹر سپلائی کا کام دے دیں تو وہ شہریوں کا استحصال شروع کر دیں گے۔ اپنی ملی بھگت سے من مانی قیمتیں وصول کریں گے۔
- ہم اس ملی بھگت کا توڑ کرنے کے لیے قیمتوں کی حد کا خود تعین کریں گے۔ یہ آج کی قیمتوں کے مطابق ہوں گی اور کچھ اضافہ بعد میں ہوتا رہے گا جو افراطِ زر کی وجہ سے ہوتا ہے۔

آخر میں ایک بار پھر میں اس بات پر زور دوں گا کہ پیلے ہیٹ کی تجاویز کے لیے کوئی افلاطون ہونا ضروری نہیں۔ مسائل کو حل کرنے کے لیے ٹھوس تجاویز کافی ہیں چاہے وہ عام سی کیوں نہ ہوں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب26

پیلا ہیٹ پہن کر سوچنا ۔ اندازہ قائم کرنا، قیاس کرنا

(Yellow Hat Thinking - Speculation)

اہم نکات

- مستقبل میں جھانکنا۔
- ''اگر'' کی اہمیت کو سمجھنا۔
- بہترین صورتحال کی پہچان کرنا۔

مستقبل کا اندازہ قائم کرنا دراصل قیاس اور گمان سے متعلق ہے۔ اس کا تعلق امید سے بھی ہے۔ سرمایہ کاری کرنے والے لوگ دراصل قیاس اور گمان کرتے ہیں۔ اس طرح مکان تعمیر کرنے والے اور کرنسی کا کاروبار کرنے والے بھی مستقبل کے بارے میں ایک اندازہ قائم کرتے ہیں۔ مکان تعمیر کرنے والا، گاہک کے نہ ہوتے ہوئے بھی مکان بناتا ہے۔ جب مکان مکمل ہو جاتا ہے تو وہ گاہک ڈھونڈتا ہے۔ قیاس رکھنے والے ہر شخص کے اندر مستقبل کے فائدے کو دیکھ لینے کی ایک مضبوط حس ہوتی ہے۔ اسی کے ساتھ امید بھی لگی ہوتی ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

پیلے ہیٹ کی سوچ محض تجاویز دینے سے متعلق نہیں ہے۔ یہ دراصل ایک رویہ ہے جو موجود صورتحال سے آگے بڑھ کر مثبت امید سے جا ملتا ہے۔ پیلے ہیٹ کی سوچ ممکنہ فائدے کی ایک جھلک دیکھ لیتی ہے۔ جونہی یہ جھلک دکھائی دیتی ہے، پیلے ہیٹ کی سوچ آگے بڑھ کر اسی سمت میں مزید سفر کرتی ہے۔

عملی طور پر، کسی صورت حال میں معروضی فیصلہ سنا دینے اور اُس صورتحال میں سے مثبت قدر و قیمت برآمد کرنے کے مابین اچھا خاصا فرق ہے۔ پیلے ہیٹ کی اس خصوصیت کو میں مثبت قیاس آرائی کا نام دے رہا ہوں جس کے تحت یہ سوچ آگے بڑھ کر فائدے کا امکان تلاش کرتی ہے۔

مثالیں

1۔ مارکیٹ میں ایک نیا فاسٹ فوڈ بہت مقبول ہو رہا ہے۔ یہ میکسیکو سٹائل میں پکا ہوا چکن ہے جسے ''پولو'' کے انداز میں پیش کیا جاتا ہے۔ سب لوگ اپنا اپنا پیلا ہیٹ پہن لیں اور بتائیں کہ اس کی مزید مقبولیت کی کیا امید ہے؟

2۔ انشورنس کی اتنی قسمیں ہیں کہ لوگ اُلجھن میں پڑ جاتے ہیں۔ کیا ہم کوئی ایسی انشورنس پالیسی بنا سکتے ہیں جس میں ہر اہم پہلو شامل ہو؟ اس آئیڈیا کو لیں اور اس پر پیلے ہیٹ کی سوچ لگائیں پھر مجھے بتائیں کہ کیا حاصل ہوا۔

پیلے ہیٹ کی سوچ کا یہ پہلو موقع کی تلاش اور موقع کی پہچان کا پہلو ہے۔ عام طور پر ہر کوئی کاروباری مسائل کے حل کی طرف متوجہ ہوتا ہے۔ آگے بڑھ کر مستقبل کے کسی موقع کی تلاش کا وقت کسی کے پاس نہیں ہوتا۔ پیلے ہیٹ کی سوچ اپنا کر ہر کوئی موقع تلاش کر سکتا ہے۔

قیاسی سوچ بچار کرتے ہوئے ہمیں ممکنہ طور پر بہترین صورتحال کو خیال میں

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

رکھنا چاہیے اگر بہترین صورتحال میں بھی منافع کم نظر آئے تو اس کا مطلب ہوگا کہ یہ آئیڈیا ہی کمزور ہے۔

مثالیں

1۔ ہمارے کاروبار کے لیے بہترین صورتحال تو یہ ہوگی کہ دوسرا ڈیپارٹمنٹل سٹور بند ہو جائے اور علاقے کا سارا کاروبار ہمارے ہاتھ آ جائے تاہم یہ بات بھی قابل غور ہے کہ وہ سٹور بھی مشکل سے ہی بزنس کر پا رہا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ اس علاقے میں بزنس ہے ہی کم۔

2۔ بہترین صورت تو یہ ہوگی کہ شرحِ سود میں تیزی سے اضافہ ہو اور ہمارا مارگیج والا مکان اپنی قیمت بڑھاتا چلا جائے۔

اگر کوئی آئیڈیا بہترین صورت حال میں بہت منافع بخش ہو، تو یہ دیکھا جاتا ہے کہ وہ بہترین صورت حال کتنا امکان رکھتی ہے۔ اس امکان کی مطابقت میں منافع کا اندازہ قائم ہوتا ہے۔ اس موقع پر تھوڑی سی سیاہ ہیٹ سوچ کی مدد سے شکوک وشبہات کے علاقوں کا پتا چلا لیا جائے تو اور بھی اچھا ہے۔

کئی بار موجود صورتحال کے رُخ کا، مستقبل کی امکانی صورت حال سے موازنہ کر کے اچھا موقع تلاش کیا جا سکتا ہے۔ آنے والے وقت میں کوئی ''موقع'' پیدا ہونے کا انحصار عام طور پر ''اگر'' کے لفظ پر ہوتا ہے (یعنی، اگر ایسا ہوتا ہے تو ویسا ہوگا) مثلاً:

- پرائز بانڈ کی قیمتیں بڑھ جائیں گی..... اگر شرحِ سود میں کمی ہوتی ہے۔
- اگر پٹرول کی قیمتیں کم ہو جاتی ہیں تو بڑی کاروں کی فروخت میں اضافہ ہو گا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

''اگر'' کے امکانات تلاش کرنا بھی پیلے ہیٹ کا کام ہے۔ ''اگر'' کے امکان پر غور کر کے فیصلے پر پہنچنا بھی پیلے ہیٹ کا کام ہے۔ سیاہ ہیٹ کا ایک کام بھی ''اگر'' سے متعلق ہے لیکن وہ منفی نوعیت کا اگر ہے۔ ''اگر'' والا اچھا پیلے اور سیاہ ہیٹ کی مشترکہ کوشش سے ہوتا ہے۔ سیاہ ہیٹ ''اگر'' کے ذریعے ممکنہ خطرے یا نقصان کا پتا چلاتا ہے تو پیلا ہیٹ ممکنہ فائدے اور منافع کا، مثلاً:

- کن حالات و واقعات میں یہ ہوٹل منافع بخش ثابت ہوگا؟
- اگر سیٹلائٹ کی نشریات ترقی کرتی چلی جاتی ہیں تو اشتہاری صنعت میں کون سے نئے مواقع پیدا ہو جائیں گے؟

پیلے ہیٹ کی مستقبل کی سوچ بچار کا تعلق ''وژن'' (Vision) سے بھی ہے۔ وژن کا کام قیاس اور اندازے سے بھی آگے نکل کر مستقبل کی کسی صورتحال کو دیکھ لینا ہے۔ وژن اپنے لیے ہدف مقرر کر کے ان اہداف کے حصول کی امید میں جدوجہد کرنے کا نام ہے۔

سوچا جائے تو ''وژن'' ہر کام سے پہلے ہوتی ہے۔ کوئی کاروبار شروع کرتے وقت ہماری وژن ہی ہماری رہنمائی کرتی ہے۔ یہ وژن کسی کاروبار میں پوشیدہ ممکنہ فائدے کا سراغ لگاتی ہے اور یہ اندازہ لگتا ہے یہ کاروبار کرنا فائدہ مند ہوگا یا نہیں۔ کیا کاروبار کیا جا سکتا ہے اور کیا نہیں کرنا چاہیے۔ کامیابی اور فائدے کے احساس کے بغیر کچھ بھی کرنا نہایت مشکل امر ہے۔

مثالیں

1۔ میرا وژن ہے کہ میں کم قیمت مکان بنا کر بیچوں۔ میرا خیال ہے میں یہ بھی جانتا ہے کہ یہ سب کیسے ہوگا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

2۔ میرا ایک وژن ہے کہ نئی طرح کی اقتصادیات کا فروغ ہو جس میں دولت اور پیداوار کا نیا رشتہ قائم ہو۔

3۔ میرا یہ وژن ہے کہ ''سوچنا'' بطور ایک مضمون کے، تمام سکولوں میں پڑھایا جائے۔ کئی ملکوں میں یہ شروع بھی ہو گیا ہے۔

وژن رکھنا اور مستقبل کا مثبت سوچنا خاصا پر جوش کام ہے۔ وژن ہمیں سوچنے اور کام کرنے کی سمت مہیا کرتا ہے اور پیلے ہیٹ کا ایک اہم کام ''وژن'' رکھنا بھی ہے۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب 27

پیلا ہیٹ سوچ ۔ تخلیقیت سے تعلق

(Yellow Hat Thinking - Relation to Creativity)

اہم نکات

- تعمیری سوچ اور تخلیقی سوچ میں فرق۔
- تخلیقی سوچ کے ذریعے موثر تبدیلی۔
- نئے آئیڈیاز اور پرانے آئیڈیاز۔

پیلے ہیٹ کی سوچ کا تخلیقیت کے ساتھ براہِ راست تعلق نہیں ہے۔ سوچ کا تخلیقی پہلو سبز ہیٹ میں آتا ہے جس کا ذکر آگے آئے گا لیکن یہ بات بھی درست ہے کہ پیلے ہیٹ کی مثبت سوچ، تخلیقی سوچ بچار کے لیے اشد ضروری ہے۔ یہ بھی درست ہے کہ موجودہ صورت حال کا مثبت اور تعمیری جائزہ بھی تخلیقی سوچ کے ساتھ جا ملتا ہے۔ اس سب کے باوجود پیلے ہیٹ کی سوچ اور سبز ہیٹ کی سوچ اپنی اپنی جگہ پر مختلف ہیں۔ ایک شخص پیلے ہیٹ کی (تعمیری اور مثبت) سوچ کا ماہر ہوتے ہوئے بھی ''غیر تخلیقی'' ذہن کا مالک ہوسکتا ہے۔ مجھے یہ خطرہ محسوس ہو رہا ہے کہ پیلے اور سبز ہیٹس (Hats) کو آپس میں گڈمڈ نہ کر دیا جائے اس سے یہ نقصان ہوگا کہ اگر کوئی شخص خود کو غیر تخلیقی سمجھتا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے تو وہ پیلے ہیٹ کی سوچ پر بھی محنت نہیں کرے گا۔

تخلیقیت کا تعلق ایجاد، دریافت، نئے آئیڈیاز، نئے متبادل اور تبدیلی سے ہے۔ ایک شخص پیلے ہیٹ کی سوچ میں شاندار کارکردگی کا حامل ہو کر بھی نیا آئیڈیا دینے میں ناکام ہو سکتا ہے۔ پرانے آئیڈیاز کو مفید اور موثر طریقے سے استعمال کرنا پیلے ہیٹ کی قابلِ ذکر کارکردگی ہے۔

ضروری نہیں ہر آئیڈیا نیا ہو اور کئی بار یہ بھی ضروری نہیں ہوتا کہ نئے آئیڈیاز ہی تلاش کیے جائیں۔ پیلے ہیٹ کی سوچ کا اصل نکتہ یہ ہے کہ کام ہونا چاہیے۔ نئے پن کے بجائے موثر اور مفید کام کرنا اور سوچنا ہی پیلے ہیٹ کا کام ہے۔

انگریزی زبان میں لفظ Creative (تخلیقی) کے وسیع معانی کے سبب بھی کچھ الجھن پیدا ہو جاتی ہے۔ اس لفظ کے دو الگ الگ پہلو ہیں۔ پہلا پہلو یہ ہے ''کچھ بنا کر دکھانا'' ایسے ہی جیسے ترکھان کُرسی بناتا ہے یا کوئی کاروباری شخص کاروبار قائم کرتا ہے۔ دوسرا پہلو ہے ''کچھ نیا بنانا'' یہاں ایک بار پھر الجھن پیدا ہوتی ہے کیونکہ نیا ہونے کی بھی دو صورتیں ممکن ہیں۔ ایک تو ''نیا'' وہ ہوتا ہے جو پچھلے سے مختلف ہو۔ مثلاً آپ نے اپنے دفتر میں نیا انٹر کام لگوایا ہے۔ یہ آپ کے دفتر کے لیے تو نیا ہے لیکن ہزاروں دفاتر میں پہلے سے لگا ہوا ہوگا۔ دوسرا پہلو نیا ہونے کا یہ ہے کہ ایک چیز یا خیال جو اس سے پہلے کہیں وجود ہی نہ رکھتا ہو۔ یہ کوئی ایجاد ہو سکتی ہے۔

آرٹ اور فن میں ''نیا پن'' کے مختلف معانی ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک مصور تصویر بناتا ہے کیونکہ عین مین اُس طرح کی تصویر پہلے کہیں نہیں تھی اس لیے اس کو ''نیا پن'' کہا جائے گا۔ چاہے اُس تصویر میں کوئی نیا تصور یا خیال پیش نہ بھی کیا گیا ہو، پھر بھی اُسے بالکل ''نئی'' الگ اور مختلف مانا جائے گا۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ مصور کا اپنا ایک مضبوط سٹائل ہے اور وہ اپنے اس سٹائل کے اندر کوئی بھی زمینی منظر بنائے، وہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اس کے اپنے سٹائل کی نئی تصویر بن جائے گی۔

یہی کام ہے پیلے ہیٹ کی سوچ کا۔ پیلا ہیٹ پہن کر سوچنے والا کسی پہلے خیال یا تصور کو اس طرح کام میں لاتا ہے کہ خیال کا نیا استعمال لگتا ہے۔ اگر کسی صورت حال میں ایک خیال کارآمد نہیں ہو رہا تو وہ دوسرا آئیڈیا آزمائے گا۔ یعنی متبادل راستے کی تلاش بھی پیلے ہیٹ کا کام ہے۔

پہلے سے موجودہ تصورات اور خیالات کو بدل دینا پیلے ہیٹ کا کام نہیں ہے۔ وہ سبز ہیٹ کا کام ہے۔ کسی موجودہ صورحال پر مثبت انداز میں سوچنے سے ممکن ہے کہ کوئی نیا خیال اس طرح روشن ہو جائے کہ صورت حال میں بہتری کا امکان نکل آئے۔

ایسے ہی جیسے سیاہ ہیٹ کسی غلطی کی نشاندہی کرتا ہے اور پھر سبز ہیٹ پر چھوڑ دیتا ہے کہ اس غلطی کا تخلیقی حل نکالے اور غلطی دُور کرے۔ اسی طرح پیلا ہیٹ بھی کسی منافع بخش موقع کی تلاش کر کے سبز ہیٹ کے حوالے کر دیتا ہے کہ اس موقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے تخلیقی سوچ بچار کرے۔

مثالیں

1۔ شہر میں زیادہ سے زیادہ لوگوں کو پارکنگ کی سہولت چاہیے ہوتی ہے۔ اس موقع سے ہم کیسے دولت کما سکتے ہیں۔

2۔ اگر ہم زیادہ مسافروں کو مائل کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں تو ہم اپنے ہوٹل کے کمروں کا کرایہ بڑھا بھی سکتے ہیں۔ ہم زیادہ مسافروں کو اپنے ہوٹل کی طرف کیسے مائل کریں؟ پہلے تو عام انداز میں سوچتے ہیں اس کے بعد ہم سب ہیٹ پہن کر نئے اور تخلیقی آئیڈیاز کے بارے میں سوچ بچار کریں گے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب28

پیلے ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ

(Summary of Yellow Hat Thinking)

پیلے ہیٹ کی سوچ مثبت اور تعمیری ہے۔ پیلا رنگ روشنی، دھوپ اور خوش امیدی کی علامت ہے۔

پیلے ہیٹ کی سوچ مثبت جائزے کی سوچ ہے۔ ویسے ہی جیسے سیاہ ہیٹ کی سوچ منفی جائزے کی سوچ ہے۔

پیلے ہیٹ کی سوچ کی قوس کے ایک طرف عملی اور منطقی طرزِ فکر اور دوسری طرف اچھی امیدیں، اچھے خواب اور تصورات ہیں۔

پیلے ہیٹ کی سوچ فائدے اور منافع کا کھوج لگاتی ہے۔ یہ اچھی امیدوں کی بنیاد پر قابلِ عمل اور شاندار تجاویز پیش کرتی ہے۔ پیلے ہیٹ کی سوچ تعمیری اور تخلیقی بھی ہے۔ اس سوچ کے تحت ٹھوس تجاویز اور آرا سامنے آتی ہیں۔ یہ سوچ کام کو آگے بڑھانے میں مددگار ہوتی ہے۔ تجاویز کا موثر اور قابل عمل ہونا ضروری ہے۔

پیلے ہیٹ کی سوچ مستقبل کو تخیل میں لا کر اس میں سے فائدہ مند مواقع کی تلاش کرتی ہے۔ یہ وژن رکھنے اور آئندہ کے خواب دیکھنے کی سوچ ہے۔ یہ جذبات (سرخ ہیٹ) اور نئے آئیڈیاز (سبز ہیٹ) سے الگ قسم کی سوچ کا نام ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سبز ہیٹ

سبز ہیٹ توانائی کی علامت ہے۔ سبزے کے بارے میں سوچیں۔ نشوونما کے بارے میں سوچیں۔ نئے پتوں اور نئی شاخوں کے بارے میں سوچیں۔ سبز ہیٹ مکمل طور پر تخلیقی انداز میں سوچتا ہے۔

سبز ہیٹ پہن کر ہم نئے آئیڈیاز، نئے تصورات و خیالات دیتے ہیں۔ سبز ہیٹ کی سوچ میں ہم نئے راستے اور متبادل راستے کھولتے ہیں۔ سبز ہیٹ کی سوچ میں رہ کر پیش کردہ آئیڈیاز میں تبدیلیاں کر کے انہیں مزید بہتر کرتے ہیں۔

سبز ہیٹ کی اہمیت یہ ہے کہ ہم ہر کسی کو وقت دیتے ہیں کہ وہ اپنی تخلیقی صلاحیت کا مظاہرہ کرے۔ اب نیا آئیڈیا دینا فقط ایک شخص کا کام نہیں ہے۔ جب سبز ہیٹ کا دور شروع ہو تو ہر سوچنے والا کوشش کر کے کچھ نیا تخلیق کرے گا۔ تخلیقی سوچ کی یہ کوشش فائدہ مند نتائج دیتی ہے۔

نئے آئیڈیاز کے لیے تخلیقی سوچ بچار کا وقت دینا خاصا اہم ہے۔ اس کا سبب یہ ہے کہ کچھ نیا سوچنا، دراصل سوچنے کے عمل کی معراج ہے۔ اپنے ماتحتوں سے اعلانیہ طور پر توقع رکھنا بہت اہم ہے۔ عام طور پر لوگ وہ سب کرنے کی کوشش کرتے ہیں جس

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کی ان سے توقع رکھی جاتی ہے۔ لوگ کھیل کی طرح اُس عمل کا حصہ بننے کی کوشش کرتے ہیں جو اُس وقت جاری ہو۔ اس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ وہ لوگ بھی، جو خود کو غیر تخلیقی سمجھتے ہیں، اس عمل کا حصہ بن کر نئی اُپج کے ساتھ سوچنے میں شریک ہو جاتے ہیں۔ رفتہ رفتہ اُن کو اعتماد ہو جاتا ہے اور وہ بھی دوسروں کی طرح نئے نئے خیالات اور نئے نئے آئیڈیاز دینے کے قابل ہو جاتے ہیں۔

سبز ہیٹ کی سوچ کے تحت آپ کو اجازت ہے کہ آپ ''امکانات'' پیش کریں۔ مختلف امکانات پر غور کرنے کی اپنی اہمیت ہے۔ مختلف امکانات پر غور کیے بغیر آپ آگے نہیں بڑھ سکتے، ترقی نہیں کر سکتے۔

دو ہزار سال پہلے چین کی ٹیکنالوجی مغربی ٹیکنالوجی سے بہت آگے تھی۔ پھر چینیوں کی ترقی کا عمل رُک گیا۔ کئی سکالرز نے اس پر ریسرچ کی ہے۔ ان کا خیال ہے کہ چینیوں نے اُس وقت قیاس اور مفروضہ (Hypothesis) جیسی اہم چیز نہیں بنائی۔ دماغی کمپیوٹر کے اسے نہایت اہم سافٹ ویئر کے بغیر کوئی قوم کیسے ترقی کر سکتی ہے۔

وہ لوگ جو یہ سمجھتے ہیں کہ قوموں کی ترقی معلومات کے تجزیے اور منطقی نتائج نکالنے سے ہوتی ہے، وہ غلط ہیں۔ قوموں کی ترقی نئے نئے خوابوں، خیالوں اور تخلیقی سوچ سے ہوتی ہے۔ اگر کوئی قوم چشم تصور سے نیا راستہ دیکھ ہی نہ سکے اُس نے نیا راستہ نکالنا کیا ہے اور وہ نئے راستے پر چلے گی کیسے؟

سبز ہیٹ پہن کر منصوبہ بند طریقے سے تخلیقی انداز میں سوچنے پر نئے راستے نظر آنے لگتے ہیں۔ آگے بڑھنے کا کوئی نیا فارمولا سوجھ جاتا ہے۔ عمل کی راہیں کھلتی ہیں۔

''ہم یہ کر سکتے ہیں، ہم یہ بھی کر سکتے ہیں، اور یہ بھی ..... یہ بھی .....''

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سبز ہیٹ اُن مشکلات کا بھی حل نکالتا ہے جو سیاہ ہیٹ نے بتائی ہوتی ہیں۔ سبز ہیٹ کسی موجودہ تجویز میں بڑی تبدیلی بھی کروا سکتا ہے۔ وہ کسی قابل عمل اور کارآمد تجویز کے اندر ہی کوئی نیا آئیڈیا ڈال کر اُسے مزید مفید بنا سکتا ہے۔

اگر کسی میٹنگ میں سبز ہیٹ کی سوچ کا عمل جاری ہے اور بے شمار نئے آئیڈیاز آ گئے ہیں۔ ان میں سے کچھ عمدہ آئیڈیاز چننے پڑیں گے۔ چناؤ کے اس عمل میں سرخ ہیٹ مدد کرے گا۔ انہی آئیڈیاز پر مزید گفتگو اور غور و فکر ہو گا جو دل کو لگیں گے۔ اصل نکتے اور مسئلے کا بہترین حل پیش کرنے والی نئی تجاویز کا خیر مقدم کیا جائے گا۔ مثال کے طور پر اگر پراڈکٹ کی قیمت گھٹانے پر نئی تجاویز مانگی گئی تھیں، ساتھ ہی کچھ اور نئے مفید آئیڈیاز آ گئے تو ان آئیڈیاز کو آئندہ کے لیے سنبھال کر رکھ لیں۔ کام آئیں گے۔ فی الوقت قیمت کم کرنے والے آئیڈیاز پر گفتگو کریں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب29

سبز ہیٹ ۔ تخلیقی سوچ بچار

(The Green Hat - Creative Thinking)

اہم نکات

- نئے خیالات، نئے تصورات، نیا ادراک۔
- نئے آئیڈیاز کی ارادی طور پر تشکیل۔
- متبادل آئیڈیاز اور مزید متبادلات۔
- تبدیلی۔
- مسئلے کے حل کے لیے نئے طریقے نکالنا۔

سبز ہیٹ کی سوچ نئے خیالات اور نئے طریقوں سے متعلق ہے۔ یہ سوچ گھسے پٹے اور پرانے خیالات سے فرار حاصل کر کے بہتر اور نئے تصورات کی تشکیل کرتی ہے۔ یہ سوچ تبدیلی چاہتی ہے۔ سبز ہیٹ پہن کر ہم نئی سمت میں ارادے کے ساتھ سفر شروع کرتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ آئیں اس پر کچھ نئے آئیڈیاز لاتے ہیں۔ سب اپنے سبز ہیٹ پہن لیں۔

2۔ ہم یہاں رُک گئے ہیں۔ ہم بار بار وہی پرانے آئیڈیاز کو دہرا رہے ہیں۔ ہمیں ایک نئے راستے کی شدید ضرورت ہے۔ یہی وقت ہے جب ہمیں سبز ہیٹ پہن کر نئی سوچ کی تلاش میں نکل جانا چاہیے۔ آؤ چلیں۔

3۔ تم نے اس مسئلے کے حل کے لیے ساری کی ساری روایتی اور پرانی باتیں کی ہیں۔ آئیں ہم دس منٹ کے لیے سبز ہیٹ پہن کر سوچتے ہیں اور کوئی نئی بات تلاش کرتے ہیں۔

4۔ یہ مسئلہ سبز ہیٹ کی سوچ سے اپنا حل مانگتا ہے۔

ہمیں تخلیقیت کی اس لیے ضرورت پڑتی ہے کہ پرانے خیالات سے کام نہیں چل رہا ہوتا۔ ہم اس لیے نئے طریقے وضع کرتے ہیں کیونکہ ہمیں لگتا ہے نیا طریقہ آسان، سادہ، سہل اور تیز ہوگا۔ پہلے سے بہتر طریقے سے کام کرنے کی خواہش ہماری سوچ میں ہر وقت موجود رہتی ہے۔ لیکن وقت مخصوص کر کے، پورے ارادے اور توانائی سے، نئی نئی باتیں سوچنا بہت ضروری ہے۔ سبز ہیٹ کی علامت استعمال کر کے ہم فوراً تخلیقی کردار میں ڈھل جاتے ہیں۔ بالکل ایسے ہی جیسے سرخ ہیٹ پہن کر ہم Feeling کے موڈ (Mode) میں آ جاتے ہیں یا سیاہ ہیٹ پہنتے ہی ہم محتاط رویے والی سوچ سوچنے لگتے ہیں۔

دراصل سبز ہیٹ کی سوچ کی ضرورت دیگر تمام سوچوں سے زیادہ ہے ممکن ہے لوگوں کی تخلیقی سوچ کو چالو کرنے کے لیے آپ کو مصنوعی طور پر چند ایسے نئے آئیڈیاز دینے پڑیں جو دراصل غیر حقیقی اور غیر منطقی ہوں تاکہ سننے والے جان جائیں

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کہ نئے اور تخلیقی خیالات کسی بھی طرح کے ہو سکتے ہیں۔ ہر نئے آئیڈیا کو خوش آمدید کہیں۔ یوں سمجھیں کہ نئے خیالات ننھے منے بچوں کے طرح ہیں جن کی نگہداشت، کی ضرورت ہے۔ انہیں ''سیاہ ہیٹ'' کی تنقیدی عادات سے بچانا چاہیے۔

آپ نے محسوس کیا ہوگا کہ چھ ہیٹ والے سوچنے کے طریقے میں ہمیں کسی خاص سمت میں سوچنے کا اشارہ دینا پڑتا ہے۔ آپ دوسروں سے گزارش کر سکتے ہیں کہ اس خاص ڈھنگ سے سوچیں۔ اس کے بہت اچھے نتائج برآمد ہوتے ہیں۔

آپ تمام لوگوں تک اپنی ضرورت اور مسئلہ پہنچا کر پھر ان سے یہ کہہ سکتے ہیں کہ مجھے اس مخصوص مسئلے پر اس خاص انداز کی سوچ بچار چاہیے تا کہ وہی حل نکلے جو مسئلے کے مطابق ہے۔ ایک اہم ترین نکتہ یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو بھی اشارہ کر سکتے ہیں۔ خود سے کہیں کہ مجھے یہ مسئلہ درپیش ہے اور اس کے حل کے لیے فلاں سوچ سوچنا ضروری ہے۔ آپ دیکھیں گے کہ حیرت انگیز طور پر آپ کا دماغ اُسی سمت میں سوچنا شروع کر دے گا جس طرف جانے کا آپ نے اسے اشارہ دیا ہوگا۔

یہ طریقہ اس طرح کام کرتا ہے کہ آپ نے اپنے دماغ کے لیے خاص اشارہ رکھا کہ یوں سوچو۔ اس طرح کا اشارہ سبز ہیٹ میں زیادہ کارآمد ہے۔ بجائے اس کے آپ انتظار کرتے رہیں کہ کب کوئی نیا آئیڈیا خود بخود آپ کے دماغ میں آتا ہے، کیوں نہ دماغ کو اس کام پر لگا دیا جائے۔

ممکن ہے شروع میں بہت زیادہ نئے خیالات نہ آئیں لیکن آپ نے اپنے دماغ کا وہ Mode تو سیٹ کر دیا۔ آپ دیکھیں گے کہ آہستہ آہستہ نئے آئیڈیاز کی فصل بڑھتی جائے گی۔

اس مشق سے تخلیقی سوچ، آپ کی سوچ کا حصہ بن جائے گی۔ زیادہ تر لوگوں کے لیے تخلیقی سوچ کی اصطلاح مشکل ہے۔ وہ سوچنے کے عام طریقوں مثلاً تنقید کرنا،

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

خامیاں نکالنا، فیصلے سنانا، سے ہی آگاہ ہوتے ہیں۔

دماغ کی تربیت ہی ایسی ہوئی ہوتی ہے کہ وہ چیزوں کو پہلے سے موجود پیٹرن کے اندر رکھ کر دیکھتا ہے۔ جو چیز فٹ نہیں ہوتی اُسے درست نہیں مانتا بلکہ ردّ کر دیتا ہے۔ زیادہ تر لوگ سوچنے کے عمل کو محفوظ بنانا چاہتے ہیں۔ وہ ''درست'' رہنا چاہتے ہیں۔ دوسری جانب تخلیقی سوچ کا کام ہے ہٹ کر چلے، مختلف سوچے، کہیں غلط بھی ہو جائے تو پروانہ کرے۔ اس میں غلطی کا خطرہ بھی مول لینا پڑتا ہے۔ نئے تجربات کی بھی گنجائش نکالنی پڑتی ہے۔ تخلیقی سوچ کا مطلب ہے ''سوچنے کا تجربہ کرنا''۔ تجربے کے اختتام پر کچھ بھی ہاتھ آسکتا ہے۔ آپ پہلے سے نہیں بتا سکتے کہ تجربہ کس رُخ چلے گا پھر بھی آپ تجربہ کرتے ہیں۔

مثالیں

1۔ یاد رکھو، میں نے سبز ہیٹ پہن رکھا ہے۔ اس لیے میں کوئی بھی نیا آئیڈیا دے سکتا ہوں چاہے وہ کتنا ہی عجیب وغریب کیوں نہ لگے۔ سبز ہیٹ کی سوچ کا یہی تو کام ہے کہ کچھ نیا سوچنا۔

2۔ میں تو سمجھ رہا تھا کہ ہم نے سبز ہیٹ پہن کر سوچنا ہے۔ یہاں تو سیاہ ہیٹ والی منفی اور محتاط گفتگو شروع ہوگئی۔

3۔ میری سبز ہیٹ تجویز یہ ہے کہ ہمیں لمبی مدت کے قیدیوں کو رہائی پر مناسب پنشن دینی چاہیے۔ اس سے انہیں معاشرے میں واپس جا کر گھلنے ملنے میں سہولت ہوگی۔ پنشن بند ہو جانے کے خوف سے وہ مزید جرائم بھی نہیں کریں گے۔ یہ سبز ہیٹ آئیڈیا ہے۔ اس پر غور کرلیں۔

4۔ سبز ہیٹ کی سہولت استعمال کرتے ہوئے میں اپنا آئیڈیا دیتا ہوں کہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ایجنٹوں کی فوج ظفر موج کو فارغ کر دیا جائے۔

سبز ہیٹ میں کوئی جادو نہیں ہے کہ اسے پہنتے ہی اچانک نئے خیالات کی برسات شروع ہو جائے۔ یہ دراصل وقت کا دورانیہ مخصوص کر کے ایک خاص طرف کو سوچنے کا عمل ہے۔ اس سے سوچنے والے کو ارتکازِ توجہ حاصل ہو جاتا ہے اور وہ تخلیقی خیالات تک پہنچ جاتا ہے۔ یہ جو ہمیں اپنے اِردگرد تخلیقی لوگ (شاعر، ادیب، سائنس دان، مصور) نظر آتے ہیں، یہ سب اسی لیے تخلیقات کر پاتے ہیں کیونکہ یہ لوگ زیادہ وقت تخلیقی انداز میں سوچتے رہتے ہیں۔ ان کے اس طرح سوچنے کے پیچھے خود ''تخلیقیت'' کارفرما ہوتی ہے۔ سبز ہیٹ ایک مصنوعی آلہ ہے جو کچھ وقت کے لیے ہمیں بھی تخلیقی طور پر سوچنے کی تربیت دیتا ہے۔

مصنوعی آلہ اس طرح کہ ہم کسی شخص کو یوں نہیں کہہ سکتے:

''چلو بھئی اب تخلیقی سوچ کا مظاہرہ کرو۔''

اس کے بجائے ہم آرام سے یہ کہہ سکتے ہیں:

''سبز ہیٹ پہن کر سوچنے کی کوشش کریں۔''

تخلیقیت، مثبت سوچ اور امید افزا سوچ سے مختلف چیز ہے۔ یہ اچھے جذبے رکھنے سے بھی مختلف چیز ہے۔ یہ دونوں سوچیں پیلے اور سرخ ہیٹ کی ہیں۔ سبز ہیٹ کا کام تو حقیقی طور پر نئے خیالات سامنے لانا ہے۔

نئے طریقے وضع کرنا اور معاملات کو آگے لے جانے کے لیے نئے راستے کھولنے کا نام ہے ''سبز ہیٹ''۔

سفید ہیٹ پہن کر ہم توقع کرتے ہیں کہ غیر جانبدار اور معروضی اعداد و شمار اور معلومات سامنے رکھی جائیں۔ سیاہ ہیٹ سے ہمیں تنقید اور نکتہ چینی کی توقع ہوتی ہے۔ پیلے ہیٹ سے ہم مثبت اور فائدہ مند صورتحال کی نشاندہی کی توقع رکھتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سرخ ہیٹ ہمیں زیرِ غور معاملے پر دلی جذبات اور احساسات دیتا ہے۔ سبز ہیٹ سے ہم یہ توقع رکھتے ہیں کہ وہ کوشش کر کے معاملے کو آگے لے جانے کے لیے، کوئی نیا راستہ وضع کرے۔ حتیٰ کہ اگر نیا راستہ نہ بھی نکل سکے، اس بارے غور وفکر کے لیے وقت ضرور رکھنا چاہیے۔

آپ خود کو یا کسی کو یہ حکم نہیں دے سکتے کہ نیا آئیڈیا لے کر آؤ۔ لیکن آپ خود کو یا کسی کو یہ حکم ضرور دے سکتے ہیں کہ نئے آئیڈیاز پر سوچنے میں وقت صرف کرو۔ سبز ہیٹ ہمیں باقاعدہ طور پر یہ سب کرنے کا موقع فراہم کرتا ہے۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب30

سبز ہیٹ کی سوچ - نئے پہلو سے سوچنا/ پہلوئی سوچ*

(Green Hat Thinking - Lateral Thinking)

اہم نکات

- بغلی سوچ/ پہلوئی سوچ اور اس کا تخلیقیت سے تعلق
- مزاح اور پہلوئی سوچ (Humour & Lateral Thinking)
- خود تنظیمی معلوماتی نظام میں سوچ کے طے شدہ نمونے کو تبدیل کرنا

سبز ہیٹ کے بارے میں لکھتے ہوئے میں نے تخلیقیت (Creativity) کا استعمال کیا ہے کیونکہ یہ عام استعمال کا لفظ ہے۔ اس کتاب کے بہت سے پڑھنے والوں نے نہ کبھی میرا نام سنا ہوگا اور نہ ہی میرے ایجاد کردہ ''بغلی سوچ'' (Lateral Thinking) کے تصور کا۔ میں یہ بات بھی واضح کر دوں کہ سبز ہیٹ کی علامت تخلیقی سوچ کی وسیع تر نمائندگی کرتی ہے اور یہ صرف پہلوئی سوچ تک محدود نہیں ہے۔

---

* پہلوئی سوچ (Lateral Thinking) کا تصور ڈاکٹر ایڈورڈ ڈی بونو کی ایجاد ہے۔ اس سے مراد طے شدہ اور مستعمل پہلوؤں سے ہٹ کے سوچنا ہے۔ اُردو میں Lateral کے لیے بازوئی ''بغلی'' پہلو کا یا پہلوئی قریب ترین معانی ہیں اور ترجمے میں یہی اختیار کیے گئے ہیں۔ مترجم)

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

میں نے ''بغلی سوچ'' (Lateral Thinking) کی اصطلاح 1967ء میں ایجاد کی تھی اور اب یہ اصطلاح باقاعدہ انگریزی زبان کا حصہ بن چکی ہے۔ آکسفورڈ انگلش ڈکشنری نے یہ اصطلاح میری ایجاد کے طور پر درج کی ہے۔

پہلوئی سوچ کی اصطلاح ایجاد کرنے کی دو وجوہات تھیں۔ پہلی وجہ یہ کہ لفظ تخلیقی کے معانی بہت وسیع اور کچھ غیر واضح ہیں جیسا کہ میں پیلے ہیٹ کی سوچ میں بتا آیا ہوں۔ لگتا ہے کہ تخلیقی ہونے کے معانی ہر طرح کی الجھن پیدا کرنے سے لے کر ایک دلکش نغمہ تخلیق کرنے تک پھیلے ہوئے ہیں۔

دوسری طرف بازوئی سوچ کا مفہوم بالکل واضح اور متعین ہے اور وہ یہ کہ پہلے سے موجود تصورات اور ادراکات کو بدل دیا جائے۔ یہ تصورات تاریخی طور پر قائم شدہ تشکیلات (تشکیلی نمونہ جات) کی شکل میں ہمارے تجربے کا حصہ بن چکے ہوتے ہیں۔

دوسری وجہ یہ ہے کہ بازوئی سوچ ہمارے علمی رویے کے اندر رہتے ہوئے ایک خود تنظیمی معلوماتی نظام پر بنیاد رکھتی ہے۔ یہ سوچ اُن نمونوں کو توڑ کر تبدیل کر دیتی ہے جو ہمارے ذہن میں ڈال دیے گئے ہوتے ہیں۔

میں جانتا ہوں یہ باتیں آپ کو سائنسی اور ٹیکنیکل لگ رہی ہوں گی لیکن آپ کو بازوئی سوچ کی تکنیکی بنیادوں کو جاننے کی ضرورت نہیں۔ آپ اس کے بغیر بھی سوچنے کا یہ نیا ڈھنگ آسانی سے اپنا سکتے ہیں۔ تاہم جو لوگ تکنیکی بنیادیں جاننا چاہتے ہیں ان کی خاطر ذکر ضروری ہے۔ جیسا کہ منطقی سوچ کی بنیاد علامتی زبان کی کارکردگی پر استوار ہے اسی طرح بغلی سوچ کی بنیاد نمونہ جاتی نظام (Patterning System) پر ہے۔

دراصل مزاج کے طریقِ کار اور بغلی سوچ میں خاصی مماثلت ہے۔ یہ دونوں ادراکات کے غیر متوازن پیٹرن پر کام کرتے ہیں۔ یہ ہماری فہم کی ایک چھلانگ کی طرح ہیں جس کے بعد کوئی چیز اچانک واضح اور روشن ہو جاتی ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

پہلوئی، بغلی یا بازوئی سوچ کے لیے کئی طریقے وضع کیے گئے ہیں۔ یہ طریقے سوچنے والے کو اُکساتے ہیں کہ وہ سوچ کے طے شدہ نمونوں کو کاٹ کر آگے نکل جائے۔ جب ہم کسی پرانے نمونے کو توڑ کر کوئی قابلِ فہم اور مفید نیا نمونہ حاصل کرتے ہیں تو ہمیں دریافت کی خوشی ملتی ہے۔

(اُردو ادب میں لسانی تشکیلات کی تحریک بھی زبان کے طے شدہ پیٹرن کو توڑ کر نئے معنی خلق کرنے سے عبارت ہے۔ دلچسپی رکھنے والے قارئین انیس ناگی، زاہد ڈار اور عبدالرشید وغیرہ کی نظمیں یا ظفر اقبال کی بعض غزلیں پڑھ سکتے ہیں۔ مترجم)

رواجی طور پر ہماری سوچ کا زیادہ تر حصہ محض عمل (Processing) سے متعلق ہے۔ ہم نے سوچنے کے بہت اچھے نظام بنا رکھے ہیں جن میں ریاضیات، شماریات، معلومات پر کام کرنا، لسانیات اور منطق شامل ہیں لیکن یہ سارے نظام صرف الفاظ، علامات اور ان کے باہمی رشتوں کے اندر رہ کر کام کرتے ہیں۔ یہ ہمارا محدود ادراک ہی ہے جو اردگرد کی لامحدود دنیا کو محدود کر کے رکھ دیتا ہے اور وہ بھی چند طے شدہ تصورات کے اندر۔ پہلوئی سوچ دراصل ہمارے ادراک کو طے شدہ پیٹرن تبدیل کرنے پر مائل کرتی ہے۔

بغلی سوچ کا تعلق رویوں، محاوروں، زبان اور تکنیکوں سے ہے۔ میں نے یہ سب باتیں اپنی کتابوں Lateral Thinking اور Lateral Thinking & Management میں لکھ رکھی ہیں۔ اُن باتوں کو اس کتاب میں دہرانے کی جگہ نہیں بنتی۔ تاہم اگلے حصوں میں بغلی سوچ کے کچھ بنیادی نکات کو بیان کروں گا کیونکہ یہ نکات سبز ہیٹ کی سوچ سوچنے کے لیے کارآمد ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب31

سبز ہیٹ سوچ - رائے زنی کی بجائے آگے کا سفر

(Green Hat Thinking - Movement instead of Judgement)

اہم نکات

- ایک اچھا آئیڈیا پلیٹ فارم کی طرح ہوتا ہے۔
- سوچیں کہ یہ آئیڈیا مجھے کہاں لے کے جائے گا۔
- آنے والے اثرات کو ابھی سے ذہن میں رکھیں۔

سوچنے کے عام انداز میں ہم رائے زنی (Judgement) کرنے کے عادی ہوتے ہیں۔ ہم کچھ اس طرح سوچتے ہیں۔ ''یہ آئیڈیا میرے پچھلے علم کی ساتھ کیا تعلق رکھتا ہے؟ میرے سابقہ تجربے کا پیٹرن اور یہ نیا آئیڈیا کیا ملتے جلتے ہیں؟''

پھر ہم اس پر رائے زنی کرتے ہیں کہ یہ باتیں گزشتہ تجربات کے اندر کس طرح اور کتنی فٹ ہوتی ہیں اور اگر فِٹ نہ ہوں تو اس کی بنا پر منفی رائے قائم کر لیتے ہیں۔ سیاہ ہیٹ کی سوچ اور تنقیدی طرزِ فکر (Critical Thinking) دراصل دونوں یہی کام کرتی ہیں کہ دیکھیں نئی تجویز پرانے تجربے میں کس طرح فٹ ہوتی ہے۔

ہم چاہیں تو اس کو پیچھے لے جانے کا عمل بھی کہہ سکتے ہیں، کیونکہ دراصل ہم

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ماضی میں جا کر پرانے تجربے کی روشنی میں نئی تجویز کو پرکھتے ہیں۔ ہم یہ چاہتے ہیں کہ نئی بات یا نئی تجویز ہمارے پرانے تجربے کی رُو سے درست لگے۔ ذرا سوچیے اس کے علاوہ کسی نئی تجویز کو پرکھنے کا ہمارے پاس کیا طریقہ ہے؟

اسی لیے میں کہتا ہوں کہ سابقہ رائے کی مطابقت میں فیصلہ کرنا، بہرحال اہم ہے لیکن سبز ہیٹ میں ہم ایک اور کام کرتے ہیں۔ ہم رائے زنی کرتے رہنے کی بجائے آگے کو سفر کر جاتے ہیں۔ تحرک کا مظاہرہ کرتے ہیں۔ بازوئی سوچ کے اندر حرکت پذیری کی بہت اہمیت ہے خیال کی حرکت پذیری (Movement) میری ایک اور ایجاد ہے۔ میں اچھی طرح واضح کروں گا کہ یہ کیا ہوتی ہے۔

تخلیقی سوچ کے بارے میں اکثر کہا جاتا ہے کہ یہ حتمی رائے کو موخر، معلق یا ملتوی کرتی رہتی ہے۔ میں اسی لیے کہتا ہوں کہ اس طرح کی وضاحت سے سوچنے والے کو یہ پتا نہیں چلتا کہ آگے کیا کرنا ہے۔

حرکت پذیری ایک متحرک احساس ہے۔ ہم کوئی آئیڈیا اس لیے استعمال کرتے ہیں کہ اس کے بل بوتے پر آگے جا سکیں۔ کئی ایسے طریقے ہیں جنہیں استعمال کر کے ہم آگے جانے کے راستے تلاش کر سکتے ہیں۔ ہم کوئی اصول نکال سکتے ہیں یا ہم پہلے سے موجود خیال اور نئے خیال کا فرق تلاش کر سکتے ہیں۔ اس طرح ہم یہ جان پاتے ہیں کہ یہ نیا آئیڈیا ہمیں کہاں لے کر جائے گا۔ جس طرح ہم ندی کنارے پڑے پتھر پر پاؤں رکھ کر آگے بڑھتے ہیں اسی طرح ہم نئی تجویز کو آگے جانے کا وسیلہ بناتے ہیں۔ نئی تجویز کو آگے جانے کا ذریعہ بنانا بہت اہم ہے۔ اگر ہم اپنے ذہن کو آگے جانے کی تحریک نہ دیں تو ہم آگے نہیں جا پائیں گے۔

''میں چاہتا ہوں کہ آپ اس خیال کی مستقبل بینی کریں نہ کہ اس پر فیصلہ سنائیں۔ فرض کریں اگر ہر شخص ہی پولیس والا بن جائے تو.....؟''

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

یہ اِسی طرح کا ایک خیال ہی تھا جس میں سے ''ہمسائے کا دھیان رکھنا'' (Neighbourhood Watch) کا تصور برآمد ہوا۔ اسی بات کا ذکر میں نے نیویارک ٹائمز کے اپریل 1971ء کے شمارے میں کیا تھا۔ یہ تصور (ہمسائیوں پر نگاہ رکھنا) اس وقت امریکہ کی بیس ہزار بستیوں میں نافذ العمل ہے۔ تصور یہ ہے کہ ہر شخص ذمہ دارانہ انداز میں اپنے ہمسائیوں کی سرگرمیوں پر نظر رکھے تاکہ جرائم کے بارے میں ممکنہ طور پر پہلے سے آگاہی مل جائے۔ اس طرح ہر شخص گویا پولیس کی آنکھیں اور کان بن جاتا ہے۔ کہا جاتا ہے کہ ہمسائیوں کی خبر رکھنے والی آبادیوں میں جرائم کی شرح کم ہوئی ہے۔

''فرض کریں ہم ایسی انشورنس پالیسی بنائیں جو ایک شخص سے دوسرے کو منتقل ہوسکتی ہو..... تو لوگ اس پالیسی کو ایک دوسرے کو بیچ بھی سکیں گے۔ اس تجویز پر سبز ہیٹ سوچ چاہیے۔''

ممکن ہے اس خیال سے یہ تصور برآمد ہو جائے کہ انشورنس دراصل ایک قابلِ انتقال چیز ہے اور کرنسی نوٹ کی طرح لی اور دی جاسکتی ہے۔

بعض اوقات ہم کسی ایک آئیڈیا سے کوئی دوسرا آئیڈیا نکال لیتے ہیں جو اصل آئیڈیا سے خاصا مختلف ہوتا ہے۔ اس صورت میں ہم اصل آئیڈیا محض اُس پتھر کی طرح استعمال کرتے ہیں جس پر سے چھلانگ لگا کر ہم اگلے پتھر پر جا اُترتے ہیں۔ دوسری صورت میں ہم اصل تجویز کی اتنی دیکھ بھال کرتے ہیں کہ وہ بیج رفتہ رفتہ تناور درخت میں بدل جاتا ہے۔ تیسری صورت یہ ہے کہ ہم کوئی غیر واضح تجویز کو محنت کر کے قابلِ عمل تصور میں ڈھالتے ہیں۔ یہ تمام صورتیں حرکت پذیری کی صورتیں ہیں۔ اہم بات یہ ہے کہ ہم آئیڈیا لے کر وہیں کھڑے نہیں رہتے بلکہ اس آئیڈیا کے سہارے آگے جانے کی کوشش کرتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ایک سوال

تجویز ہے کہ ہر وہ شخص جو اگلے رینک میں ترقی چاہتا ہے، وہ پیلی شرٹ یا پیلا بلاؤز پہن کر آئے۔ یہ تجویز ہمیں کہاں لے جائے گی؟

جوابات

1۔ یہ تجویز مجھے سوچ دیتی ہے کہ جو شخص پیلی شرٹ پہنے گا وہ دراصل اپنے بارے میں ایک امیج قائم کر رہا ہوگا کہ وہ ترقی چاہتا ہے۔ پھر وہ اس امیج کو برقرار رکھنے کے لیے کام بھی محنت سے کرے گا۔

2۔ میں اس سے یہ سوچ لوں گا کہ ایسے لوگ دراصل لگن والے ہیں اور وہ یہ بھی چاہتے ہیں کہ ان کی لگن سب کو نظر آئے۔ ممکن ہے ایسے باصلاحیت اور پُرعزم لوگوں کو مزید تربیت کے لیے منتخب کر لیا جائے تاکہ ان کی صلاحیتیں نکھر کر سامنے آئیں اور کمپنی کو فائدہ دیں۔

3۔ مجھے لگتا ہے کہ یہ کھیل کے ایک اصول کی طرح ہوگا۔ جو لوگ چاہتے ہیں کہ وہ اگلے درجے میں ترقی کر جائیں وہ پیلی شرٹ کو ایک نظر آنے والے اصول کی طرح سمجھیں گے پھر وہ اس اصول کو نبھانے کے لیے محنت بھی کریں گے۔

4۔ میں اس تجویز سے یہ سوچتا ہوں کہ جو لوگ اوپر والے درجے میں نہیں جانا چاہتے وہ پیلی شرٹ نہیں پہنیں گے جس سے واضح ہوگا کہ وہ اسی درجے میں رہ کر مطمئن ہیں اور کام کرتے رہیں گے۔

5۔ میں اس تجویز کو اس طرح دیکھتا ہوں کہ ہمیں اپنی ٹیم میں سے لیڈرز تلاش

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کرنے میں سہولت ہو گی۔ وہ لوگ جو پیلی شرٹ پہنیں گے، دراصل قائدانہ صلاحیتوں کا اظہار چاہتے ہوں گے۔

آپ نے دیکھا، محض ایک آئیڈیا، دراصل کتنے زیادہ آئیڈیاز کو جنم دے رہا ہے اور آگے کی سوچ سوچنے کا سبب بن رہا ہے۔ مزید مثالیں دیکھیں:

1۔ میرے پاس ایک تجویز ہے کہ ہم ہفتے کے دن کام کریں اور اس کے بجائے ہفتے کے درمیان بدھ کو ایک چھٹی کر لیں۔ اس پر سبز ہیٹ آرا دیجیے؟

2۔ کیونکہ کوئی بھی نہیں چاہتا کہ اُسے ویک اینڈ پر کام کرنا پڑے اس لیے ایک تجویز ہے کہ ہفتے اور اتوار کے لیے پوری شفٹ نئی رکھی جائے۔ یہ ایک ناقابل عمل تجویز لگ رہی ہے پھر بھی اسے سبز ہیٹ کی سوچ سے نوازیں۔

دراصل یہ آئیڈیا آزمایا گیا تھا اور کامیاب پایا گیا۔ سبز ہیٹ آئیڈیا پر کشش اتنا ہو کہ کم از کم اسے آزمایا جا سکے۔

خیال کا تحرک (حرکت پذیری) خیال کی صرف جانچ پرکھ سے آگے کی بات ہے۔ متحرک خیال زیادہ کارآمد ہے۔

آگے بڑھنے کے لیے کسی تجویز پر مندرجہ سوالات قائم کریں:

- اس تجویز میں کیا چیز دلچسپ ہے؟
- اس تجویز میں کیا چیز مختلف ہے؟
- یہ تجویز ہمیں کیا راہ دکھاتی ہے؟
- یہ تجویز ہمیں آخر کار کہاں لے کر جائے گی؟

یہ تمام سوالات تجویز کے سہارے آگے بڑھنے میں مدد دیتے ہیں۔ آگے بڑھنا، تجویز پر بحث مباحثے سے بہر حال بہتر عمل ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب32

سبز ہیٹ سوچ ۔تحریک دینے کی ضرورت

(Green Hat Thinking - The need for Provocation)

سائنسی دریافتوں کی کہانی عموماً اس طرح لکھی جاتی ہے جیسے تمام مراحل ایک ایک کر کے ترتیب سے طے ہوئے ہوں۔ ممکن ہے بعض دفعہ ایسے ہوا بھی ہو لیکن ہر بار ایسے نہیں ہوتا۔ دریافت کے دوران کوئی نکتہ کسی بھی جگہ پر روشن ہو سکتا ہے۔ بعض اوقات کوئی اتفاق یا غلطی بھی کسی عظیم ایجاد کا سبب بن جاتی ہے۔ یہ اتفاق سوچ کو نئی تحریک دینے کی وجہ بن جاتا ہے اور ایک نیا آئیڈیا معرضِ وجود میں آتا ہے۔ اینٹی بائیوٹک دوا کی دریافت اتفاقاً ہی ہوئی تھی جب ''پنسیلیم'' (Penicillium) نامی کائی جراثیم والی ڈش میں گر گئی تھی۔

کہا جاتا ہے کہ کولمبس نے بحر اوقیانوس کو بادبانی جہازوں سے عبور کرنے کی جرأت اسی لیے کی تھی کہ اُس نے سمندری فاصلہ ناپنے میں بڑی غلطی کر دی تھی۔ اگر اُسے درست فاصلہ معلوم ہوتا تو وہ کبھی یہ سفر اختیار نہ کرتا۔

قدرت خود ایسی تحریک پیدا کرتی ہے۔ اس تحریک کا مقصد سوچنے کے ایک پیٹرن (Pattern) سے نکل کر دوسرے پیٹرن میں جانا ہوتا ہے سوچنے کے لیے اس

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

طرح کی تحریک خود بھی پیدا کی جا سکتی ہے۔ بجائے اس کے کہ انتظار میں بیٹھے رہیں، ہم اپنی سوچ کو خود بھی نئے رُخ پر تحریک دے کر چلا سکتے ہیں۔ اس کے لیے ہمیں سوچ کی تربیت کرنی پڑے گی۔

پچھلے باب میں ہم نے سوچ کی حرکت پذیری پر بات کی کہ کوئی آئیڈیا، وہ جیسا بھی ہے، آگے جا کر مفید ایکشن (Action) میں ڈھلنے کی کتنی صلاحیت رکھتا ہے۔ اب اس باب میں ہم دیکھیں گے کہ حرکت (Movement) اور تحریک (Stimulation) کیسے مل کر کام کرتے ہیں۔

بعض اوقات سوچ کو تحریک دینے کے لیے کوئی آئیڈیا پیش کیا جاتا ہے۔ ضروری نہیں کہ خود وہ آئیڈیا بہت کارآمد ہو لیکن عین ممکن ہے کہ سوچ کو تحریک دے کر کسی اور عمدہ خیال کی طرف لے جائے۔ اسی لیے نیا آئیڈیا ہمیشہ اچھا ہوتا ہے۔ اگر سوچ کو ترغیب اور تحریک دینے والا آئیڈیا پیش کیا جائے تو اسے فوراً ہی سیاہ ہیٹ کی سوچ سے ردّ نہیں کرنا چاہیے۔ ہو سکتا ہے اسی کے اندر سے وہ منصوبہ برآمد ہو جائے جو بہت کارآمد ثابت ہو۔ اس کے لیے میں نے دو حرف کو جوڑ کر ایک مخفف بنایا ہے۔ وہ مخفف ہے پی او (PO)۔ پی او سے مراد (Provocative Operation)۔ اس کا مطلب ہے کہ یہ آئیڈیا صرف سوچ کو تحریک دینے کے لیے ہے۔ جس طرح سبز ہیٹ کا کام ہے کہ نت نیا آئیڈیا پیش کرے چاہے وہ کتنا ہی ''احمقانہ'' نظر آتا ہو۔ اسی طرح پی او کے تحت بھی نئی باتیں سوچ کر فکر کو آگے بڑھایا جاتا ہے۔ فرق یہ ہے کہ سبز ہیٹ ایک وسیع تر اصطلاح ہے جبکہ پی او کو ہم کسی مخصوص پلان کے اندر چھوٹی سی تحریک دینے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔

یہاں شاعری کی مثال بھی دی جا سکتی ہے۔ شاعر نیا خیال، نئے انداز میں لانے کی کوشش کرتا ہے۔ یہ دراصل حرکت پذیری اور آگے کو سفر (Move

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

Forward) کی مثال ہے۔ اس سے خیال کو تحریک (Provocation) ملتی ہے اور مزید نئے خیالات پیدا ہوتے ہیں۔

نیا آئیڈیا ہمارے سوچنے کے عام پیٹرن سے باہر پڑا ہوتا ہے۔ اس تک پہنچنے کے لیے ہمیں موجودہ سوچ کا پیٹرن توڑنا پڑتا ہے۔ سوچ کو تحریک دے کر ہم پرانا پیٹرن توڑنے کی کوشش کرتے ہیں۔ جب ہم ایک سوچ سے حرکت کر کے نئی سوچ تک جانے کی کوشش کرتے ہیں تو تین چیزیں رُونما ہوسکتی ہیں۔

1۔ ہوسکتا ہے کہ ہم سوچ کو آگے حرکت دے ہی نہ سکیں۔

2۔ ہوسکتا ہے ہم واپس طے شدہ پیٹرن کی سوچ میں آ جائیں۔

3۔ ہوسکتا ہے ہم پرانا پیٹرن توڑ کر سوچ کے نئے پیٹرن میں چلے جائیں۔

ان تینوں امکانات کے کام کرنے کے لیے ضروری ہے کہ ہم سوچ کو تحریک دے کر آگے بڑھائیں۔

مثال

خریدار پیسے دے کر سٹور سے خریداری کرتے ہیں۔

نیا آئیڈیا: کیوں نہ سٹور خریداروں کو پیسے دے!!

یہ آئیڈیا بالکل ناقابل عمل محسوس ہوا ہوگا لیکن آپ کو حیرت ہوگی کہ اسی سے رعایتی کارڈ کا آئیڈیا نکلا تھا۔ یعنی سٹور ہر خریداری پر خریدار کو ایک چھوٹی سی رقم واپس کرتا ہے۔ اسی سے انعامی سکیموں کا آئیڈیا نکلا تھا کہ ہر مخصوص رقم کی خریداری پر ایک انعامی ٹکٹ دیا جائے۔ قرعہ اندازی کے بعد سٹور ایک بڑی رقم خریدار کو دیتا ہے۔

ہر بار یہ ضروری نہیں ہوتا کہ نیا آئیڈیا جوں کا توں قبول یا رد کر دیا جائے۔ ممکن ہے کوئی آئیڈیا ''تحریک'' کا کام کرے اور اسی سے نئے خیالات اور تجاویز برآمد

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہو جائیں۔ اس لیے کہا جاتا ہے کہ سبز ہیٹ اور پی او کے تحت کوئی بھی آئیڈیا دیا جا سکتا ہے۔ بعد میں اس کی شکل تبدیل کر کے، اسے نکھار کر یا اسے پالش کر کے بالکل نئے انداز میں بھی کام میں لایا جا سکتا ہے۔

سوچ کو تحریک دینے کے لیے ہم بے جوڑ الفاظ کا کھیل بھی کھیل سکتے ہیں۔

مثال

ہم سگریٹ کے بارے میں کچھ نیا چاہتے ہیں۔ ہم نے ڈکشنری کا کوئی بھی صفحہ کھول لیا۔ مثلاً ہمیں اس میں مینڈک کا لفظ ملا۔ اب ہم سگریٹ اور مینڈک کو پی او آئیڈیا بنا کر سوچتے ہیں۔

مینڈک چھوٹی چھوٹی چھلانگیں لگاتا ہے۔ شاید ہم ایسا سگریٹ چاہیں جو چھوٹے چھوٹے وقفوں کے لیے ہو۔ اسی سے ہمیں ننھے منے سگریٹ کا آئیڈیا آ سکتا ہے جو صرف دو تین منٹ میں ختم ہو جائے اور ایسا برانڈ واقعی مارکیٹ میں موجود ہے۔

دوسری مثال

ہمیں ٹیلی ویژن سیٹ کے لیے نیا آئیڈیا چاہیے۔ اچانک ہمارے سامنے لفظ ''پنیر'' آتا ہے یا ہم نے ڈکشنری کو ایسے ہی کھولا ہے اور لفظ پنیر سامنے ہے۔ (اس کام میں اسم، فعل سے بہتر کام کرتا ہے)۔ پنیر میں سوراخ ہوتے ہیں۔ ٹی وی سکرین پر چھوٹی چھوٹی کھڑکیاں بنانا تاکہ یہ پتا چلے کہ دوسرے چینلز پر اس وقت کیا چل رہا ہے؟

یقین کیجیے نئے خیالات اور نئی چیزیں اسی طرح کے آئیڈیاز سے بنتی ہیں۔ جھجک یا ہچکچاہٹ کو چھوڑ دیں۔ کوئی بھی نیا خیال آئے، اسے جھٹ سے پیش کر دیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اسی کے اندر سے بے شمار نئے خیالات جنم لیں گے اور ان میں سے کئی قابلِ عمل بھی ہوں گے۔

اگر ہم منطقی اور عقلی طور پر سوچ کر آئیڈیا دیں گے تو ہمیں اس کی وجوہات پہلے سے دینی پڑیں گی۔ تحریک کے طور پر پی او کے لیے آئیڈیا دیں گے تو اس پر بعد میں سوچنا ہوگا۔ یہ ایک بہت بڑا فرق ہے۔ اگر پہلے سوچنا شروع کر دیں تو کوئی آئیڈیا بھی آگے نہیں چل پائے گا۔ بس آئیڈیا پھینک دو پھر سوچ بچار کر کے دیکھو کہ اس میں سے کیا کیا نکل سکتا ہے۔

ہوسکتا ہے بعض لوگ یہ سوچیں کہ کوئی بھی اٹکل سے نکالا گیا لفظ کس طرح نیا آئیڈیا دے سکتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ نیا لفظ ہماری سوچ کے نکتۂ آغاز کو بدل دیتا ہے۔ ہم ایک نئی جگہ سے سوچنا شروع کرتے ہیں اور نئے خیال تک پہنچ جاتے ہیں۔ جس طرح تخلیقیت سبز ہیٹ سوچ کا حصہ ہے، اسی طرح حرکت پذیری اور تحریک دینا بھی اسی سوچ کے اندر شامل ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب33

سبز ہیٹ سوچ ۔ متبادل راستے

(Green Hat Thinking - Alternatives)

اہم نکات

- کیا آپ بہت جلدی مطمئن ہو جاتے ہیں؟
- راستے، امکانات اور چناؤ کے مواقع ایک سے زیادہ بھی ہو سکتے ہیں؟
- متبادل راستوں کے کئی درجے ہو سکتے ہیں؟

سکول کے زمانے میں ریاضی کا سوال حل کرنے کے بعد جب آپ کے پاس درست جواب آ جاتا ہے تو آپ فوراً اگلے سوال کی طرف چلے جاتے ہیں۔ آپ اُسی سوال پر مزید وقت صرف نہیں کرتے کیونکہ آپ کے پاس درست جواب موجود ہے اور اس سے بہتر جواب ممکن نہیں۔

بہت سے لوگ بعد کی زندگی میں بھی یہی روش لے کر چلتے ہیں۔ جب انہیں کسی مسئلے کا کوئی حل مل جاتا ہے تو وہ مزید سوچنا چھوڑ دیتے ہیں۔ وہ کسی بھی مسئلے کے پہلے حل پر ہی مطمئن ہو جاتے ہیں۔ یاد رکھیے، حقیقی زندگی سکول کے ریاضی سے بہت

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مختلف ہے۔ یہاں ایک سوال کے کئی جواب ممکن ہیں۔ یہاں کچھ جوابات دوسروں سے بہتر ہو سکتے ہیں۔ بہتر اس طرح کہ ممکن ہے ان پر کم خرچ آتا ہو، یا کم وقت لگتا ہو، یا زیادہ قابلِ اعتماد ہو۔ یہ بات ذہن سے نکال دیں کہ مسئلے کا پہلا حل ہی بہترین حل ہوتا ہے۔

ہاں اگر وقت بہت کم ہو اور حل طلب مسائل بہت زیادہ ہوں تو ہوسکتا ہے کہ آپ ذہن میں آنے والے پہلے حل پر ہی اکتفا کر لیں۔ اگر وقت کافی ہو تو آپ ہر مسئلے کے کئی حل سوچیں اور ان میں سے جو سب سے بہتر ہو اُسے اپنا لیں۔

کیا آپ کو اچھا لگے گا کہ آپ کا ڈاکٹر آپ کو وہی دوا دے دے جو سب سے پہلے اُس کے ذہن میں آئی تھی؟ ڈاکٹر مزید سوال کرنا اور بیماری پر مزید سوچنا چھوڑ دے؟ ایسا نہیں ہوتا۔ ڈاکٹر آپ کی حالت، مرض کی علامات، آپ کی عمر اور مزید کئی عوامل کے تحت وہی دوا تجویز کرتا ہے جو ان حالات میں سب سے بہتر اور کارگر ہوتی ہے۔

دیکھیں کسی مسئلے پر سوچتے ہوئے، ذہن میں آنے والے پہلے حل کو ہم تسلیم کرتے ہیں۔ ہم بعد میں کسی بھی وقت اس حل کی طرف پلٹ سکتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ ہم مزید غور کر کے کچھ اور ممکنہ حل بھی تلاش کرتے ہیں۔ جب ہمارے پاس کئی متبادل آپشن جمع ہو جاتے ہیں تو ان میں سے بہترین آپشن کو اختیار کر لیتے ہیں۔

دھیان رکھیں۔ آپ کے پاس کوئی مسئلہ حل کرنے کا بہت اچھا طریقہ ہوسکتا ہے لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ دوسرے طریقے موجود ہی نہیں ہیں۔ اس لیے ہم متبادل طریقے ڈھونڈنے نکل پڑتے ہیں۔ یہ دراصل صورتحال کو بہتر انداز میں سمجھنے اور حل کرنے کا سفر ہے۔

اب تک ہم نے ایسی صورتحال پر بات کی ہے جس میں کسی مسئلے کا ایک حل

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

پہلے سے موجود ہو اور مزید بہتری کے لیے کئی اور ممکنہ حل ڈھونڈیں۔ دوسری طرف ایسی صورتحال بھی ممکن ہے جب مسئلے کا کوئی ایک حل بھی دستیاب نہ ہو۔ اس بات کو یوں سمجھیے کہ جب ہم سفر کا ارادہ کرتے ہیں تو متبادل راستوں پر بھی غور کرتے ہیں کہ اگر اس راستے سے جائیں تو یہ فائدے ہیں اور اگر دوسرا راستہ اختیار کریں تو اتنا وقت لگے گا۔ یہ مثال بھی وضاحت کرتی ہے کہ کوئی کام کرنے کے ایک سے زیادہ طریقے ممکن ہیں۔ متبادل طریقوں کی تلاش تخلیقی سوچ کا بنیادی حصہ ہے۔ مزید راستوں کی تلاش سبز ہیٹ سوچ کا اہم کام ہے۔

مثالیں

1۔ ہمارے معاصر اخبار نے اپنی قیمت بڑھا دی ہے۔ سبز ہیٹ پہنو اور متبادل امکانات پر غور کرو۔

2۔ ہمیں بھتے کی پرچی موصول ہوئی ہے کہ اگر ہم نے ایک بڑی رقم ادا نہ کی تو سٹورز میں موجود ہماری خوردنی مصنوعات میں زہر ملا دیا جائے گا۔

سبز ہیٹ پہن کر تمام ممکنہ طریقوں پر بات کریں۔

متبادلات کی تلاش تخلیقی رویے کا تقاضا کرتی ہے۔ سامنے نظر آنے والے متبادل راستوں کے علاوہ خاص ذہانت سے مزید راستے بھی تلاش کیے جا سکتے ہیں۔ یہ ایک سادہ عمل ہے۔ آپ زیرِ غور مسئلے پر اپنی توجہ مرکوز کریں اور اسے حل کرنے کے عام طریقوں پر غور کریں۔ تھوڑی ہی دیر میں آپ کو معلوم ہو گا کہ عام طریقوں سے آگے جا کر کچھ خاص طریقے تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔ یہیں سے تخلیقی فکر کا عمل شروع ہو گا۔ دراصل یہیں سے سبز ہیٹ کی سوچ شروع ہو گی۔ ہم متبادل طریقوں کی تلاش کو سبز ہیٹ کی سوچ کے دائرے میں رکھتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

بزنس کی پڑھائی کے دوران بہت زیادہ زور نئے راستوں کی تلاش پر دیا جاتا ہے۔ فیصلہ کرنے کے عمل کے دوران نئے طریقے مددگار ثابت ہوتے ہیں۔

مثالیں

1۔ ہمیں سب سے پہلے تعطیلاتی کیمپ کی جگہ بارے فیصلہ کرنا ہے۔ اپنے سبز ہیٹ پہن لیں اور تمام ممکنہ جگہوں کی فہرست بنائیں۔ بعد میں ہم اس فہرست میں سے زیادہ مناسب جگہوں کی چھوٹی فہرست نکالیں گے۔

2۔ ہم ان کمپیوٹرز کو کیسے تقسیم کریں؟ متبادل سٹریٹجی کیا ہوسکتی ہے؟

بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ منطقی طریقے سے سوچ کر ہم تمام متبادلات تک پہنچ سکتے ہیں۔ حقیقی زندگی کو دیکھیں تو یہ خیال درست نہیں لگتا۔ مثال کے طور پر

"محض تین آپشن موجود ہیں یا تو ہم قیمت برقرار رکھیں، یا کم کر دیں، یا بڑھا دیں۔ اس کے علاوہ ہم کچھ نہیں کر سکتے۔"

اس مثال میں بظاہر یہی تین ممکنات دکھائی دے رہے ہیں تاہم دیکھا جائے تو اس میں بہت سی مختلف صورتیں ممکن ہیں۔

1۔ ہم قیمتیں بعد میں کم کر سکتے ہیں (کتنا بعد میں؟)۔

2۔ ہم چند مصنوعات کی قیمتیں کم کر سکتے ہیں۔

3۔ ہم مصنوعات کو تبدیل کر کے کم قیمت ورژن (Version) بنا سکتے ہیں۔

4۔ ہم اشتہاری مہم چلا کر اسی قیمت کی وکالت کر سکتے ہیں حتیٰ کہ قیمت بڑھا بھی سکتے ہیں۔

5۔ ہم تھوڑے وقت کے لیے قیمت کم کر کے اسے دوبارہ پہلی حالت پر لا سکتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

6۔ ہم قیمت کو برقرار رکھتے ہوئے خصوصی رعایتی سکیم چلا سکتے ہیں۔

ان کے علاوہ بھی کئی امکانات موجود ہیں۔ شروع والی تین آپشنز (Options) تک محدود رہ کر ہم اتنے زیادہ امکانات تک نہیں پہنچ سکتے تھے۔ پرانی سوچ والے لوگوں کے لیے بہت مشکل ہے کہ وہ روایتی امکان کو چھوڑ کر نئے امکانات بارے سوچیں:

> ''میں چاہتا یہ ہوں کہ ہم ایک ہی وقت میں قیمتیں کم بھی کریں اور بڑھائیں بھی۔ یہ ایسے ہوگا کہ ہم کم قیمت کوالٹی اور بڑھیا کوالٹی، دونوں مارکیٹ میں پہنچائیں گے۔''

متبادل امکانات کے کئی لیول (Levels) ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر میرے پاس کچھ ہفتے فارغ وقت ہے۔ میں چھٹیاں منانے کے لیے صحت افزا مقام پر جا سکتا ہوں۔ میں کوئی مفید کورس لے کر پڑھائی کر سکتا ہوں۔ میں باغبانی کا شوق پورا کر سکتا ہوں یا میں اپنا کوئی ادھورا کام مکمل کر سکتا ہوں۔ اگر میں یہ فیصلہ کروں کہ مجھے تفریحی سفر پر جانا ہے تو میں امکانات کے اگلے لیول (Level) پر چلا جاؤں گا۔

مجھے تفریحی ٹور (Tour) کون سا لینا چاہیے۔ ساحلِ سمندر پر؟

کروز (Cruise)؟ یا کھیلوں والی جگہ؟

اگر میں یہ فیصلہ کر لیتا ہوں کہ ساحلِ سمندر پر جانا چاہیے اس سے اگلا لیول یہ ہوگا کہ کہاں پر؟ بحرۂ روم کے ساحل پر، یا بحرۂ اوقیانوس کے کنارے؟ یا کوئی اور؟

اس کے بعد کے لیول میں سفر کے طریقے اور قیام کی جگہ کا فیصلہ ہوگا جب بھی ہم متبادل طریقے ڈھونڈتے ہیں، ہم کسی نہ کسی فریم ورک کے اندر رہ کر رستے تلاش کرتے ہیں۔ یعنی ہم موجودہ فریم ورک کے اندر رہ کر حل تلاش کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ میں نے کہا تھا کہ چھتری کے ہینڈل کے لیے کوئی نیا ڈیزائن وضع کرو۔تم نے برساتی (رین کوٹ۔Rain coat) کا ڈیزائن بنا ڈالا۔
(کئی بار فریم ورک سے باہر نکل کر نئی آپشن دینی پڑتی ہے)۔

2۔ تم نے مجھے کہا تھا کہ ٹرک لوڈ کرنے کا آسان طریقہ نکالو۔ میں یہ کہتا ہوں کہ ٹرک ورک چھوڑو، ہمیں ٹرین پر مال بھیجنا چاہیے۔
(اس طرح فریم ورک کو توڑ کر اس سے باہر جا کر نئی آپشن دینا بہت اچھی سرگرمی ہے)۔

3۔ آپ نے مجھے میڈیا پر اشتہارات چلانے کا کام سونپا ہے حالانکہ میرا خیال ہے کہ ہم نئے عوامی رابطوں (Public Relations) کے ذریعے زیادہ فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔

تخلیقی سوچ والے لوگوں کو یہ علم ضرور ہونا چاہیے کہ کب فریم ورک توڑ کر باہر کی آپشن بتانی ہے اور کب فریم ورک کے اندر رہ کر ہی نیا حل تلاش کرنا ہے۔

ایک اہم نکتہ ہے ''تخلیقی وقفہ'' (Creative Pause)۔ اس سے مراد یہ ہے کہ ایسے موقع پر رُک کر مزید بہتر متبادل تلاش کرنا جب بظاہر اس کی ضرورت بھی نہ محسوس ہو رہی ہو۔ ایک بار میں نے کئی منٹ اُس الارم کو بند کرنے پر صرف کر دیے جو بج ہی نہیں رہا تھا۔ میں نے ''تخلیقی وقفہ'' لے کر یہ نہ سوچا کہ الارم کی آواز کسی دوسرے الارم کلاک سے بھی آ سکتی ہے!!

تخلیقی وقفہ اس انداز میں لیا جاتا ہے کہ بظاہر مجھے کسی متبادل آپشن پر غور کرنے کی ضرورت نہیں ہے اس کے باوجود میں بہتر متبادل آپشن کے بارے غور و فکر

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کرنا چاہتا ہوں۔

مطلب یہ کہ ہم صرف مسائل کھڑے ہونے کے بعد ہی مسائل کے حل اور متبادل آپشن پر غور کرتے ہیں حالانکہ اگر سب کچھ ٹھیک چل رہا ہو تب بھی ہم تخلیقی آپشن لے کر مزید بہتری کر سکتے ہیں۔

مثالیں

1۔ میں یہ نہیں کہتا کہ ہمیں کاروں کو رنگ کرنے میں مسائل درپیش ہیں۔ پھر بھی آپ سب سبز ہیٹ پہن کر سوچیں کہ اس عام طریقے سے ہٹ کر کچھ بہتر ہو سکتا ہے یا نہیں؟

2۔ تھوڑی دیر کے لیے سبز ہیٹ کا تخلیقی وقفہ لیں اور اس پر سوچیں کہ ہم سیلز مین کو فروخت شدہ آئٹم پر کمیشن دیتے ہیں۔

3۔ گاڑی کے سٹیئرنگ پر غور کرو۔ یہ اپنا کام ٹھیک کرتا ہے۔ پھر بھی اس پر سبز ہیٹ تخلیقیت سے کیا امکان پیدا ہو سکتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب34

سبز ہیٹ سوچ ۔ شخصیت اور مہارت

(Green Hat Thinking - Personality and Skill)

اہم نکات

- کیا تخلیقیت مہارت ہے، صلاحیت ہے یا شخصیت کا حصہ ہے؟
- چہرے کا ماسک (Mask) بدلنا، چہرہ بدلنے سے بہتر ہے۔
- مہارت دکھانے میں فخر محسوس کریں۔

مجھ سے اکثر پوچھا جاتا ہے کہ تخلیقیت کا تعلق مہارت سے ہے، صلاحیت سے ہے یا پھر شخصیت سے؟

درست جواب یہ ہے کہ تینوں سے تعلق ہے لیکن میں یہ جواب دیتا نہیں ہوں۔ وجہ یہ ہے کہ اگر ہم تخلیقیت کو ایک مہارت مان کر اسے پروان چڑھانے کی کوشش نہیں کریں گے تو یہ واقعی ایک قدرتی صلاحیت یا پھر شخصیت کا حصہ بن کر رہ جائے گی۔ لوگوں کا یہ پکا خیال ہے کہ تخلیقیت قدرتی طور پر شخصیت کا حصہ ہوتی ہے۔ اس لیے وہ اسے ایک مہارت کے طور پر سیکھنا ناممکن سمجھتے ہیں۔ وہ یوں کہتے ہیں کہ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہمارے اندر چونکہ قدرتی طور پر تخلیقی صلاحیت موجود نہیں لہٰذا یہ کام ان لوگوں پر چھوڑ دینا چاہیے جو تخلیقی صلاحیت رکھتے ہیں۔

اس وجہ سے میں زور دیتا ہوں کہ تخلیقیت کو ایک مہارت کے طور پر سیکھا جا سکتا ہے۔ پھر بھی یہ کہوں گا کہ بعض افراد تخلیقیت میں دوسروں سے بہتر ہوتے ہیں بالکل اس طرح جیسے بعض لوگ ٹینس کھیلنے میں دوسروں سے قدرتی طور پر بہتر ہوتے ہیں۔ اس کے باوجود، ذہنی تربیت کے ذریعے ہر کوئی تخلیقیت کے کسی نہ کسی درجے تک جا ہی سکتا ہے۔

میں نہیں سمجھتا کہ تخلیقیت لازمی طور پر قدرتی تحفہ ہوتی ہے۔ اس کے بجائے میں یہ سوچنا پسند کروں گا کہ یہ ہر انسان کی سوچ کا ایک لازمی حصہ ہوتی ہے۔ ضروری نہیں کہ ہم میں سے ہر کوئی فطین (Genius) ہی ہو لیکن ظاہر ہے ٹینس کھیلنے کی قدرتی صلاحیت رکھنے والا ہر کھلاڑی ومبلڈن (Wimbeldon) تو نہیں جیتتا۔

مجھے کئی بار یہ بتایا جاتا ہے کہ کچھ لوگ قدرتی طور پر سیاہ ہیٹ سوچ کے حامل ہوتے ہیں۔ انہیں کسی بھی نئی تجویز کے پرخچے اُڑانے میں لطف آتا ہے۔ مجھ سے پوچھا جاتا ہے کیا ایسے لوگوں کو نئی تجاویز کے حق میں نرم مزاج بنایا جا سکتا ہے؟

میں جواب دیتا ہوں کہ کسی کی شخصیت کو مکمل تبدیل کر دینا ممکن تو نہیں۔ البتہ یہ ضرور ممکن ہے کہ کسی کو تخلیق کی منطق سکھائی جائے تو تخلیقیت مستقل طور پر اس کے رویے کا حصہ بن جائے۔ کئی ایسے لوگ میرے علم میں ہیں جنہوں نے ایسا کر دکھایا ہے۔ ایسا کرنے کے لیے سبز ہیٹ والا طریقہ کافی مددگار ثابت ہوتا ہے۔

مثالیں

1۔ جب تم سیاہ ہیٹ پہن کر سوچتے ہو تو تم بہت اچھی کارکردگی دکھاتے ہو۔ میں

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

نہیں چاہتا کہ تمہاری تنقیدی صلاحیت کو کم تر سمجھوں پھر بھی تمہارا سبز ہیٹ کے بارے کیا خیال ہے؟ میں چاہتا ہوں کہ تم اس بارے میں بھی غور کرو۔

2۔ ہوسکتا ہے کہ تم صرف ایک ہیٹ کی سوچ کے آدمی ہو۔ یعنی تم آل راؤنڈر (All Rounder) نہیں ہو۔ یعنی تم صرف ایک دُھن میں گانا گا سکتے ہیں۔ میں مانتا ہوں کہ تم سیاہ ہیٹ سوچ کے آدمی ہو۔ تو کیا ہم تمہیں صرف اس وقت گفتگو میں شریک کریں جب ہمیں منفی سوچ درکار ہو؟

کوئی بھی نہیں چاہتا کہ اُسے ایک رُخ والی شخصیت سمجھا جائے۔ جو سیاہ ہیٹ میں بہت ماہر ہو، کم از کم اسے سبز ہیٹ میں مناسب کارکردگی تو دکھانی چاہیے۔

قدیم یونانی سٹیج ڈراموں میں المیہ ماسک (Tragedy Masks) مزاحیہ ماسک (Comedy Masks) سے الگ ہوا کرتے تھے۔ کئی صورتوں میں ایک ہی اداکار دو مختلف وقتوں میں الگ الگ ماسک پہنتا تھا۔ وہ اپنے ماسک کی مطابقت میں اداکاری کے جوہر دکھاتا تھا۔

دراصل وہ اس بات پر فخر کرتا تھا کہ وہ دونوں طرح کے کردار بخوبی نبھا لیتا ہے۔ اُسے اپنی اداکاری پر فخر ہوتا تھا۔

بالکل اسی طرح ہر سوچنے والے کو اپنی سوچنے کی کارکردگی پر فخر ہونا چاہیے۔ اسے سوچنے کی مہارت حاصل کر کے اس پر فخر کرنا چاہیے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ تمام کے تمام چھ ہیٹ (Six Thinking Hats) پہن کر مناسب سوچ کا مظاہرہ کرنا چاہیے۔

مثالیں

1۔ اس وقت ہم سبز ہیٹ پہن کر سوچ رہے ہیں، اگر آپ حصہ لیں تو اچھا ہے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ورنہ خاموش بھی رہ سکتے ہیں۔

2۔ تمہیں سبز ہیٹ پہن کر سوچنے کی کوشش ضرور کرنی چاہیے۔ تمہیں اعتماد تبھی آئے گا جب تم کوشش کرو گے۔

عام طور پر تخلیقی سوچ کی بات دبی دبی رہتی ہے۔ سبز ہیٹ کی علامت استعمال کر کے ہم اِسے اُبھار سکتے ہیں۔ اس طرح تخلیقی سوچ بھی رفتہ رفتہ عام سوچ کا حصہ بنتی چلی جاتی ہے۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب35

سبز ہیٹ سوچ ۔ آئیڈیا کیا شکل اختیار کرتا ہے!

(Green Hat Thinking - What happens to the Idea?)

اہم نکات

- آئیڈیا آنے کے بعد کیا ہوتا ہے؟
- آئیڈیا کی شکل وصورت نکھارنا۔
- تصور کو حقیقت کا روپ دینا۔

تخلیقی سوچ کا ایک کمزور پہلو یہ ہے کہ اسے مفید طور پر حقیقت میں ڈھالنا ایک الگ عمل بن جاتا ہے۔ میں جب تخلیقی سوچ میں ہوتا ہوں تو بے شمار تصورات، خیالات اور آئیڈیاز میرے ذہن میں آتے ہیں۔ بعد میں غور وفکر کے سیشن میں کئی تو یاد بھی نہیں آتے اور کچھ کو عمل میں ڈھالنا ممکن نہیں ہوتا۔

عموماً ہم آخری حل کی تلاش میں ہوتے ہیں اور دیگر ممکنہ حل نظر انداز کر دیتے ہیں۔ حالانکہ تصور کو حرکت میں لانے کی کچھ دوسری سمتیں بھی ہوسکتی ہیں۔ کچھ ایسے کچے پکے آئیڈیاز بھی ہو سکتے ہیں جن پر مزید غور کی ضرورت ہو۔ کچھ نئے اصول ذہن میں آ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سکتے ہیں جنہیں ابھی عملی مشق کے کپڑے نہیں پہنائے گئے۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ خود آئیڈیا ہی تبدیلی کے عمل سے گزرے۔ ممکن ہے کہ مسئلے کا حل بھی اپنی شکل وصورت تبدیل کرلے۔ ان تمام معاملات کو بھی ذہن میں رکھنا چاہیے۔

ہمیں نئے آئیڈیاز پر تخلیقی سوچ کے وقت یہ ذہن میں رکھنا چاہیے کہ آئیڈیا دوطرح کی ضروریات پوری کرتا ہو۔ پہلی یہ کہ درپیش صورتحال میں یہ آئیڈیا کون سی کمی کو پورا کرسکتا ہے۔

اس عمل کے دوران آئیڈیا کے اندر ردّ و بدل اور قطع و برید بھی کی جاسکتی ہے۔

مثالیں

1۔ یہ بہت ہی شاندار آئیڈیا ہے لیکن اپنی موجودہ صورت میں یہ کافی مہنگا ہے۔ کیا ہم اس میں کچھ تبدیلی کرکے اسے سستا کرسکتے ہیں؟

2۔ عمارت سازی کے قوانین ہمیں یہ آئیڈیا آزمانے سے روکتے ہیں۔ کیا ہم اسے بدل سکتے ہیں کہ یہ قوانین سے متصادم نہ ہو؟

3۔ یہ پراڈکٹ کسی بڑی کمپنی کے لیے مناسب رہے گی۔ ہماری کمپنی چھوٹی ہے۔ کیا ایسا کوئی طریقہ ہے کہ ہم یہ آئیڈیا ذرا سا تبدیل کرکے استعمال کرلیں؟

دوسری ضرورت ان لوگوں سے متعلق ہے جنہوں نے نئے آئیڈیا پر کام کرنا ہے۔ عموماً آئیڈیا پیش کرنے والا جتنا پرجوش ہوتا ہے اتنے ہی پرجوش دوسرے لوگ نہیں ہوتے۔ اس لیے کئی بار ہمیں آئیڈیا ایسے انداز میں تراش خراش کرکے پیش کرنا پڑتا ہے کہ وہ سب کو بھلا لگے اور تمام لوگ اس پر کام کرنے کو اندر سے آمادہ ہوجائیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مثالیں

1۔ فی الوقت ہم وہ آئیڈیا ڈھونڈ رہے ہیں جس سے اخراجات کم کیے جا سکیں۔ کیا ہم نئی تجویز کو اس تناظر میں رکھ کر دیکھ سکتے ہیں؟ کوئی تبدیلی؟

2۔ قابلِ قبول آئیڈیا وہ ہوتا ہے جسے پچھلے طریق کار سے موازنے کے طور پر پیش کیا جا سکے۔ کیا آپ وضاحت کر سکتے ہیں کہ نیا آئیڈیا اس حوالے سے کیسا ہے؟

3۔ کیا ہم یہ آئیڈیا ابتدائی طور پر ایک پائلٹ پراجیکٹ کے انداز میں ٹیسٹ (Test) کر سکتے ہیں؟

4۔ کیا الیکٹرونک ٹیکنالوجی کے استعمال سے یہ آئیڈیا مزید کامیاب نہیں ہو جائے گا؟

یہ سب مثالیں دراصل ابتدائی خاکے میں تبدیلیاں لانے کے متعلق ہیں۔ ایسا ضروریات کے تحت کیا جاتا ہے۔ آئیڈیا ہوتا ہی کسی ضرورت کو پورا کرنے کے لیے ہے لہٰذا اس میں تبدیلی کرنا کوئی معیوب بات نہیں۔

میں نے اپنی کچھ تحریروں میں کانسپٹ منیجر (Concept Manager) کا ذکر کیا ہے۔ یہ وہ شخص ہوتا ہے جو نئے آئیڈیاز کو جمع کرنے اور ترتیب دینے کا کام کرتا ہے۔ یہ مسائل کو ان لوگوں کے سامنے لا رکھتا ہے جنہوں نے انہیں حل کرنا ہوتا ہے۔ یہ نئے آئیڈیاز کی اسی طرح دیکھ بھال کرتا ہے جیسے فنانس منیجر سرمائے کی دیکھ بھال کرتا ہے۔ سبز ہیٹ سوچ کے بعد حاصل ہونے والے آئیڈیاز کانسپٹ منیجر (Concept Manager) کے پاس جمع ہوتے ہیں جنہیں وہ حسبِ ضرورت استعمال کرتا ہے۔

سبز ہیٹ کے بعد پیلا ہیٹ مرحلہ ہے جس سے آئیڈیا اپنی شکل و صورت

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

نکالتا ہے۔ اسی دوران آئیڈیا کے فوائد معلوم ہوتے ہیں۔ اس بارے میں مفصل گفتگو پیلا ہیٹ والے باب میں ہو چکی ہے۔ اس کے بعد سیاہ ہیٹ کا مرحلہ ہے جس سے نقائص دور ہوتے ہیں۔ کسی بھی وقت سفید ہیٹ کی معلومات اور اعداد و شمار سے آئیڈیا کو تقویت فراہم کی جا سکتی ہے۔

آخری مرحلہ سرخ ہیٹ کا ہے۔ کیا یہ آئیڈیا ہمارے دل کو لگتا ہے؟

یہ بات عجیب ہی لگے گی کہ آخری فیصلہ جذبات پر چھوڑ دیا جائے لیکن خیال رہے کہ یہ جذبات بھی پیلے، سبز، سیاہ اور سفید ہیٹ کی گفتگو سے گزر کر مرتب ہوں گے لہٰذا ان بھروسہ کیا جا سکتا ہے۔

غور کریں، اگر ہم کسی نئے خیال کے بارے میں جذباتی انداز میں پُرجوش نہیں ہیں تو اس پر کام کرنا آسان نہیں ہوگا اور نہ ہی آئیڈیا کامیاب ہوگا۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب36

سبز ہیٹ سوچ کا خلاصہ

(Summary of Green hat Thinking)

سبز ہیٹ تخلیقی سوچ کے لیے ہے۔ سبز ہیٹ پہننے والا شخص ارادتاً تخلیقی سوچ کا مظاہرہ کرے گا۔ اِردگرد موجود لوگ بھی اس کے خیالات کو تخلیقی سمجھ کر سنیں گے۔ بہتر ہوگا کہ سوچنے والا اور سننے والے، دونوں نے سبز ہیٹ پہن رکھا ہو۔

سبز رنگ زرخیزی، نشوونما اور تخم ریزی کی علامت ہے۔

متبادل حل تلاش کرنا سبز ہیٹ کی سوچ کا اہم ترین نکتہ ہے۔ موجود اور معلوم صورت حال سے آگے نکل کر سوچنے کی عادت ڈالنی ہوگی۔

سبز ہیٹ سوچ والا شخص ایک تخلیقی وقفہ لے کر سوچے گا کہ کہیں کچھ بدلنے کی ضرورت تو نہیں؟ اس تخلیقی وقفے کا کوئی سبب ہونا ضروری نہیں۔ سبز ہیٹ سوچ میں مفکر آگے کو حرکت کرنے کے بارے سوچتا ہے تاکہ وہ کوئی نیا آئیڈیا بنا سکے۔

کسی شخص کو نئے اور تخلیقی انداز میں سوچنے کی تحریک دینا بہت ضروری ہوتا ہے۔ اس کے لیے مختلف الفاظ کا سہارا بھی لیا جا سکتا ہے۔ رویے اور اندازِ فکر کو بدل کر ہم سوچ کے عمومی پیٹرن کو توڑ سکتے ہیں۔ عام پیٹرن سے باہر نکل کر سوچنے سے ہی نئے تصورات اور نئے خیالات پیدا ہو سکتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

نیلا ہیٹ

نیلے آسمان کے بارے سوچیے۔ کسی چیز کو اوپر سے دیکھنے کے بارے سوچیے۔ نیلا ہیٹ دراصل سوچنے کے بارے سوچتا ہے!!

نیلا ہیٹ وہی کام کرتا ہے جو آرکسٹرا میں چھڑی ہاتھ میں لے کر تمام سازوں کو چلانے والا شخص کرتا ہے۔ وہ دراصل یہ کرتا ہے کہ کس وقت کس نے کون سی دھن بجانی ہے یا پھر نیلا ہیٹ سرکس کے رِنگ ماسٹر کی طرح ہوتا ہے جس کے اشارے پر مختلف کرتب دکھائے جاتے ہیں۔ نیلا ہیٹ سوچ بچار کے سیشن کا سربراہ ہوتا ہے۔ وہ اس سارے عمل کو کنٹرول کرتا ہے۔

اجلاس کے آغاز میں نیلا ہیٹ یہ بتاتا ہے کہ آج ہم نے کس چیز کے بارے سوچنا ہے۔ سوچنے کا مقصد کیا ہے؟ کوئی مسئلہ حل کرنا ہے، کوئی نیا پراجیکٹ ہے؟ کیا سبب ہے کہ ہم اکٹھے ہوئے ہیں؟ ہم آج کے سیشن کے اختتام پر کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

سیشن کے آغاز میں ہی نیلا ہیٹ پہننے والا شخص صورتحال کی وضاحت کرتا

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہے۔ مسائل پر روشنی ڈالتا ہے۔ وہ ایجنڈا بیان کرتا ہے۔ وہ اجلاس کے دوران میں نظم وضبط قائم رکھتا ہے۔ ہیٹ کی تبدیلی کا اعلان بھی نیلے ہیٹ کی جانب سے ہوتا ہے۔

عام طور پر نیلا ہیٹ پہننے والا شخص چیئرمین، باس یا سربراہ ہوتا ہے یہ ایک مستقل کردار ہے۔ تاہم سیشن کے دوران کوئی بھی تھوڑی دیر کے لیے نیلا ہیٹ پہن کر قواعد وضوابط کو ترتیب میں لاسکتا ہے۔

سیشن کے اختتام پر نیلا ہیٹ سب سے پوچھتا ہے کہ آج کی گفتگو کا حاصل کیا ہے؟ یہ ماحصل، خلاصے، نتیجے، فیصلے یا مسئلے کے حل کی صورت میں ہوسکتا ہے۔

یہ بھی ہوسکتا ہے کہ نیلا ہیٹ سب کو بتائے کہ اجلاس سے زیادہ کچھ حاصل نہیں ہوسکا۔ ایسی صورت میں وہ اگلے سیشن یا اقدام کا اعلان بھی کرتا ہے۔ یہ اقدام عملی صورت میں بھی ہوسکتا ہے اور مزید سوچ بچار کی صورت میں بھی۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب 37

نیلا ہیٹ ۔ سوچنے کو کنٹرول کرنے والا ہیٹ

(The Blue Hat - Control of Thinking)

اہم نکات

- سوچنے کے بارے سوچنا۔
- سوچنے کی ہدایات دینا۔
- سوچنے کے عمل کو منظم کرنا۔
- ہیٹ ڈسپلن کو برقرار رکھنا۔

نیلا ہیٹ پہن کر ہم موضوع کے بارے نہیں سوچتے بلکہ ہم سوچنے کے اُس عمل کی بابت سوچتے ہیں جس کی مدد سے موضوع پر روشنی پڑے گی۔ نیلا ہیٹ آسمان کی علامت اس لیے ہے کہ آسمان سب چیزوں کو اوپر سے دیکھتا ہے۔ نیلا رنگ تحمل کی علامت بھی ہے۔

ہمارے کمپیوٹر دراصل ایک پروگرام کے مطابق چل رہے ہوتے ہیں۔ یہ پروگرام کمپیوٹر کو بتاتا ہے کہ کب کیا کرنا ہے۔ یہی سمجھ لیں کہ انسانوں کے سوچنے کے

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

عمل کو کنٹرول کرنے کے لیے نیلا ہیٹ ہے۔ نیلا ہیٹ یہ بتاتا ہے کہ کس چیز کی بابت، کس ترتیب سے سوچنا ہے ہم نیلے ہیٹ کے ذریعے لمحہ بہ لمحہ ہدایات بھی دے سکتے ہیں۔

ناچ کے مختلف بھاؤ ایک ترتیب میں جڑ کر رقص بنتے ہیں۔ کوریوگرافر (Choreographer) کا یہ کام ہے کہ وہ مختلف Steps کو جوڑ کر رقص کی حرکات بنائے۔ اسی طرح نیلا ہیٹ سوچنے کے الگ الگ مرحلوں کو ایک ترتیب عطا کرتا ہے۔

بے لگام گفتگو اور لگاتار بحث مباحثے سے کہیں بہتر ہے کہ ہم مرحلہ وار، ترتیب وار، سلیقے سے گفتگو کریں۔

مثالیں

1۔ میرا نیلا ہیٹ یہ کہہ رہا ہے کہ اس مرحلے پر ہمیں متبادل راستوں پر غور شروع کر دینا چاہیے۔

2۔ اس معاملے پر غور کرنے کے لیے ہمارے پاس وقت نہیں ہے۔ وقت کا بہتر استعمال کرنے کے لیے میں نیلے ہیٹ کے تحت آپ کو گفتگو کی پوری ترتیب دے چکا ہوں۔

3۔ اب تک ہم کسی نتیجے پر نہیں پہنچ سکے۔ نیلا ہیٹ پہن کر میں یہ مشورہ دوں گا کہ اس وقت ہمیں سرخ ہیٹ کی سوچ سوچنی چاہیے۔ دیکھیں کہ اس تجویز پر ہمارے احساسات کیا ہیں!!

سوچنے کا عمل کبھی بھی ایک سمت میں لگاتار نہیں چلتا۔ دماغ میں کئی طرح کے خیالات آتے چلے جاتے ہیں۔ تجاویز، آرا، تنقید، معلومات اور جذبات سب مل جل کر دماغ میں آ رہے ہوتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اگر کوئی شخص گفتگو کو منظم کر کے ان سب پر باری باری اور الگ الگ بات چیت نہ کرے تو ساری گفتگو چوں چوں کا مربّہ بن جاتی ہے اور کچھ ہاتھ نہیں آتا عام طور پر، اگر گفتگو کو منظم نہ کیا جائے تو جلد ہی منفی تنقید بازی شروع ہو جاتی ہے۔

چھ ہیٹ کا طریقہ اپنا کر ہم یہ سمجھتے ہیں کہ

''اوسط ذہانت کے لوگ، مناسب معلومات حاصل کر کے، مفید گفت وشنید کے بعد کسی لائحہ عمل پر متفق ہو سکتے ہیں۔''

ہم یہ بھی سمجھتے ہیں کہ سوچنے کا عمل اگر منظم ہو اور پیش کردہ تجاویز پر مثبت تنقید (سیاہ ہیٹ) کی بھی اجازت ہو تو بالآخر ایک قابل عمل اور مفید لائحہ عمل برآمد ہو جاتا ہے۔ ظاہر ہے اس طرح کی گفتگو کے بعد وہی آئیڈیا بچ جائے گا جو دوسروں سے بہتر ہوگا۔ مزید یہ کہ مختلف تجاویز کے اندر سے ہی مسئلے کا حل نکل آئے گا۔

اس کتاب میں میرا مدعا یہ ہے کہ نقشہ نویسی کی طرز کی سوچ بیان کروں جس میں پہلے تو زمین کی جانچ پرکھ کی جاتی ہے۔ بعدازاں مختلف موجود راستوں کی شناخت کی جاتی ہے اور آخر میں سب سے بہتر راستہ چن لیا جاتا ہے۔

یہاں یہ نکتہ بھی قابلِ غور ہے کہ سوچنے والے اشخاص صرف اُس وقت نہیں سوچتے جب وہ سوچنے کی خاطر بیٹھے ہوں۔ وہ تو عام کام کرتے وقت بھی ان مسئلوں کے اوپر سوچتے ہوں گے۔ ایسے میں باقاعدہ سوچنے کا اجلاس بلانا چہ معنی دارد؟ اس کا جواب یہ ہے کہ ان اجلاسوں میں ہر شخص اپنی انفرادی سوچ دوسروں سے مشترک کرتا ہے اور یوں اجتماعی دانش سے مسئلے کا بہتر حل سامنے آتا ہے۔

مجھے کسی اجلاس میں پہنچ کر یہ جان کر خوشی ہوگی کہ سب لوگ پہلے سے ہی کچھ نہ کچھ سوچ بچار کر چکے ہیں۔ مجھے تمام نکتہ ہائے نظر کو چھ ہیٹ طریقے سے جانچنے پرکھنے میں سہولت رہے گی۔ یہ طریقہ کار خاصا مختلف اور بہتر ہے بحث مباحثے کے طریقے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

سے۔ اُس طریقے میں پہلے سے سوچے ہوئے نتیجے کو صحیح ثابت کرنے کے لیے لوگ ایک دوسرے سے لڑ پڑتے ہیں۔

یہ بات درست ہے کہ اکیلے سوچنے سے مل کر سوچنا زیادہ مفید نتائج دیتا ہے۔ منظم گفتگو سے سوچ کو مہمیز ملتی ہے۔ اسی کام کے لیے نیلا ہیٹ موجود ہوتا ہے جو گفتگو کو کنٹرول کر کے اس کی سمت درست رکھتا ہے۔

نیلا ہیٹ اجلاس کے دوران، جب بھی چاہے، گفتگو کا سٹرکچر دے سکتا ہے، اس کی سمت بدل سکتا ہے تاکہ گفتگو اسی جانب جائے جہاں سے وہ نتائج، تجاویز یا حل حاصل کرنا چاہتا ہو۔ اس کی مثال ایسے ہی ہے جیسے بگھی چلانے والا گھوڑوں کی سمت کا کنٹرول اپنے ہاتھ میں رکھتا ہے۔

مثالیں

1۔ اس جگہ پر سفید ہیٹ کی سوچ اپنائیے۔

2۔ اب ہمیں تجاویز درکار ہیں۔ اس کا مطلب ہوا پیلا ہیٹ پہن لیں اور ٹھوس تجاویز دیں۔

3۔ فی الحال سیاہ ہیٹ سوچ کو چھوڑیئے۔ میں سمجھتا ہوں یہاں سبز ہیٹ کی سوچ ضروری ہے۔

کئی بار گفتگو کے دوران بھی چھوٹے چھوٹے وقفوں سے ہیٹ کی تبدیلی کی جاتی ہے۔

مثالیں

1۔ اس جگہ میں سب سے گزارش کروں گا کہ ذرا دیر کے لیے سرخ ہیٹ پہن

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

لیں؛ یاد ہے نا سرخ ہیٹ کا مطلب یہ ہے کہ اپنے جذبات بیان کرنے ہیں وہ بھی ان کی وجہ بتائے بغیر۔

2۔ شاید تمہیں پتا بھی نہ ہو لیکن تم لگاتار سیاہ ہیٹ والی سوچ کا مظاہرہ کر رہے ہو جس کا مطلب ہے منفی رائے دینا۔ تم بتا چکے ہو کہ یہ منصوبہ کام نہیں کرے گا۔ اب میں چاہتا ہوں کہ تم چند منٹ کے لیے پیلا ہیٹ پہن لو اور اس منصوبے کو مثبت انداز میں دیکھو۔ پھر اس پر بات کرو۔

3۔ میں آپ لوگوں کی رائے یا تجاویز نہیں مانگ رہا۔ فی الحال سفید ہیٹ سوچ درکار ہے۔ صرف اعداد و شمار اور معلومات وہ بھی کسی وضاحت کے بغیر۔

4۔ یہاں ہم ایک وقفہ لیتے ہیں اور نیلے ہیٹ کی سوچ سوچتے ہیں۔ موضوع کو بھول جائیں۔ صرف یہ بتائیں کہ ہم آج کے اجلاس کی سوچ بچار کو کیسے منظم کریں۔

یہاں یہ کہنا ضروری ہے کہ نیلے ہیٹ کا کام صرف اجلاس کی ترتیب چلانا ہی نہیں بلکہ پیش کردہ نکات کی فہرست بنانا اور ان کو اہمیت کے اعتبار سے ترتیب دینا بھی ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب38

نیلے ہیٹ کی سوچ ۔توجّہ مرکوز رکھنا

(Blue Hat Thinking - Focus)

اہم نکات

- مناسب سوالات پوچھنا۔
- مسئلے کی وضاحت کرنا۔
- سوچ بچار کی خاطر موضوع بتانا۔

نیلے ہیٹ کی سوچ کا اہم ترین پہلو گفتگو کو موضوع پر مرکوز رکھنا ہے۔ واضح سوچ والے مفکر اور الجھے ہوئے مفکر میں یہی فرق ہے کہ اچھا مفکر اپنی سوچ کو کسی ایک نکتے پر مرکوز رکھتا ہے۔ وہ ہر وقت ذہن میں رکھتا ہے کہ کس چیز کے بارے میں سوچ بچار ہو رہی ہے؟ خاص موضوع کیا ہے؟

مثالیں

1۔ ہم اس وقت اپنی مصنوعات کی قیمتیں کم کرنے پر غور کر رہے ہیں۔ کتنی کم کریں تا کہ ہمیں دوسروں پر سبقت حاصل ہو؟

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

2۔ آئیں ہم اس نکتے پر توجہ مرکوز کریں کہ اِن چھٹیوں سے کیا حاصل کیا جا سکتا ہے۔

3۔ چھتریاں اور اشتہارات، مجھے تخلیقی آئیڈیاز چاہئیں کہ چھتری کے لیے کون سا اشتہار بنایا جا سکتا ہے۔

4۔ ہم اپنے مطمئن گاہکوں کو کیسے قائل کر سکتے ہیں کہ وہ اپنے دوستوں سے کہیں کہ وہ لوگ ہمارے ہی ہوٹل میں قیام کریں۔ یہ ہے وہ نکتہ جس پر غور کرنا ہے۔

5۔ عمومی طور پر ہم اس بات پر غور کر رہے ہیں کہ معاشرے کے نئے طبقوں کو اپنے فاسٹ فوڈ کی طرف راغب کریں خاص طور پر غور اس بات پر ہے کہ معمر افراد کو ہم کم رش والے اوقات میں اپنے ریسٹورنٹ پر آنے کو آمادہ کر سکیں۔

گفتگو کا فوکس وسیع تر بھی ہو سکتا ہے اور کسی ایک نکتے پر بھی۔ ایک وسیع تر موضوع کے اندر کئی خصوصی نکات ہو سکتے ہیں جن پر باری باری سوچ بچار کی جاتی ہے۔ فوکس کے بارے میں اہم بات یہ ہے کہ صاف صاف وضاحت کر دینی چاہیے کہ کس خاص نکتے پر غور کیا جا رہا ہے۔ یہ کام نیلا ہیٹ پہنے ہوئے شخص کا ہے۔ نیلا ہیٹ یہ بھی دھیان رکھتا ہے کہ دورانِ گفتگو فوکس بدل نہ جائے۔ بات کرتے ہوئے بات سے بات نکلتی چلی جاتی ہے اور اصل بات کہیں پیچھے رہ جاتی ہے۔ نیلے ہیٹ کی ذمہ داری ہے کہ وہ ایسا نہ ہونے دے۔

مثالیں

1۔ میں نیلا ہیٹ پہن کر یہ محسوس کر رہا ہوں کہ ہماری گفتگو اس نکتے سے کہیں دُور جا چکی ہے جس پر ہم نے غور کرنا تھا۔ اگرچہ آپ لوگوں کے آئیڈیاز دلچسپ ہیں لیکن فی الحال یہ ہمارا موضوع نہیں۔ تو آیئے واپس موضوع کی طرف چلتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

2۔ سب لوگ اپنا اپنا نیلا ہیٹ پہنیں اور بتائیں کہ کیا ہماری گفتگو صحیح رُخ پہ جا رہی ہے یا ہمیں کام کے موضوع پر واپس آنا چاہیے؟

شرکائے گفتگو سے سوال کر کے ہم انہیں واپس اپنی مرضی کے فوکس پر لا سکتے ہیں۔ سوال کرنے سے کسی کو بے عزتی کا احساس بھی نہیں ہوتا۔

یہ بات بہت پہلے کہہ دی گئی تھی کہ صحیح سوال پوچھنا، درست سوچنے کی نشانی ہے۔ نیلے ہیٹ کا یہ بھی کام ہے کہ وہ موقع بہ موقع اہم سوالات کر کے شرکائے اجلاس کی سمت درست رکھے۔

سوالوں کی دو اقسام ہیں۔ ایک تو مچھلی پکڑنے والا سوال ہے یعنی آپ نے کانٹے پر خوراک لگا کر اسے پانی میں ڈال دیا اب آپ کو نہیں پتا کہ باہر کیا آئے گا۔ دوسرا ہے براہِ راست نشانہ لگانے والا سوال جیسے آپ پرندے کی طرف بندوق کا رُخ کر کے گھوڑا دبا دیتے ہیں۔ یہ وہ سوالات ہوتے ہیں جن کا جواب ''ہاں'' یا ''ناں'' میں ہوتا ہے۔

مثالیں

1۔ اس وقت سوال یہ نہیں کہ کیا کرنا ہے۔ سوال یہ ہے کہ کب کرنا ہے؟ وقت اہم ہے کہ کب؟ فی الحال اس بارے غور کریں۔

2۔ سوال یہ ہے کہ ٹیکس میں ہونے والا فائدہ کیسے حاصل کیا جائے۔

زیرِ غور مسئلے کی خوب وضاحت کرنے سے ہی مسئلے سے وابستہ سوالوں کا پتا ملتا ہے۔ پرابلم کو واضح کر کے بیان کرنا بہت اہم ہے ورنہ سب لوگ ادھر ادھر کی باتیں کرتے رہیں گے۔ اصل مسئلے کی طرف کوئی نہیں آئے گا۔ ایسے میں یہ تین سوال خود سے پوچھیں:

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

1۔ کیا یہ ایک حقیقی مسئلہ ہے؟

2۔ ہم اس مسئلے کو کیوں حل کرنا چاہتے ہیں؟

3۔ کیا اس مسئلے کے نیچے بھی کوئی مسئلہ چھپا ہوا ہے؟

مسئلے کے حل سے حاصل ہونے والے ممکنہ فوائد کو نظر میں رکھنا چاہیے۔ خیال رہے کہ مسئلے کے پیچھے جو مسئلے ہیں دراصل انہیں حل کرنا ہوتا ہے۔

مثالیں

1۔ ٹھنڈا موسم مسئلہ نہیں ہے۔ ٹھنڈے موسم کے بارے میں لوگوں کا تاثر اصل مسئلہ ہے۔ اسے ہم تبدیل کر سکتے ہیں۔

2۔ مسئلہ یہ نہیں ہے کہ یہاں برف نہیں پڑی۔ مسئلہ یہ ہے کہ ہم سکی اینگ (Skiing) نہیں کر پا رہے۔ لہٰذا سب کو بسوں میں بھرو اور اس جگہ لے جاؤ جہاں برف موجود ہے۔

مسئلے کی وضاحت کرنا بھی نیلے ہیٹ کا کام ہے۔ نیلے ہیٹ کی یہ بھی ذمہ داری ہے کہ سوچنے کے کام یا سوچنے کی باتیں بھی سب کے سامنے رکھ دے تاکہ تمام لوگ فائدہ مند طریقے سے غور کریں ورنہ وہ اِدھر اُدھر ٹامک ٹوئیاں مارتے پھریں گے۔

مثالیں

1۔ ہم ابھی سے ہی اس میٹنگ کے مقاصد طے کر لیتے ہیں کہ ہمیں دراصل کس طرح اور کس طرف کو گفتگو کرنی ہے۔

2۔ بہتر ہوگا کہ پہلے ہم متفقہ نکات لکھ لیں۔

3۔ فی الحال غور و فکر کا موضوع یہ ہے کہ فلاں نکتے کو اسی وقت حل کریں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

4۔ سکول کی تعلیم کے بارے چار حساس نکات الگ کرلو۔

5۔ ہماری موجودہ اشتہاری مہم پر سیاہ ہیٹ رائے دو۔

سوچنے کا کام وسیع تر موضوع پر بھی کیا جا سکتا ہے اور چھوٹے سے نکتے پر بھی۔

مثالیں

1۔ میں ٹی وی کے اشتہارات سے متاثر ہو کر خریداری کرنے والے لوگوں کے بارے کچھ عام سے نکات جاننا چاہوں گا۔

2۔ ہم یہ کیسے کہہ سکتے ہیں کہ ان کی حکمتِ عملی کامیاب رہی۔

3۔ کیا وجہ ہے کہ اس بات پر فیصلہ کرنے میں مشکل پیش آ رہی ہے۔

اگر میٹنگ میں شامل تمام لوگ مسئلہ حل کرنے میں ناکام ہو جائیں تو اس بارے میں اعلان کرنا چاہیے کہ فی الحال ہمیں حل نکالنے میں ناکامی ہو رہی ہے۔

مثالیں

1۔ ہم ابھی تک وضاحت نہیں کر پائے کہ مٹھائیاں کھانے کے رجحان میں کیوں اضافہ ہوا ہے۔ ہم بعد میں اس پر غور کریں گے۔

2۔ ابھی تک کوئی آئیڈیا سامنے نہیں آیا کہ ہم بھیڑ کے گوشت کی کھپت کس طرح بڑھائیں۔ شاید ہمیں چاہیے کہ اسی پر سوچ کو فوکس کریں۔

مختصر الفاظ میں، نیلا ہیٹ اپنے ہاتھوں میں ٹارگٹ پکڑ کر سب کو دکھاتا ہے اور یہ کہتا ہے، یہ ہے ٹارگٹ اب سب لوگ اس پر اپنی اپنی سوچ کی چاند ماری (نشانہ بازی) (Shooting) کرو۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب39

نیلے ہیٹ کی سوچ - پروگرام کا ڈیزائن بنانا

(Blue Hat Thinking - Program Design)

اہم نکات

- قدم بہ قدم آگے بڑھنا۔
- سوچنے کے عمل کا خاکہ بنانا۔
- رقص کی کئی مختلف حرکات کا مل کر رقص بننا۔

ہر کمپیوٹر کا ایک سافٹ ویئر ہوتا ہے جو کمپیوٹر کو بتاتا رہتا ہے کہ اُس نے کیا کرنا ہے۔ سافٹ ویئر کے بغیر کمپیوٹر کام نہیں کر سکتا۔ نیلے ہیٹ کا ایک اہم کام یہ بھی ہے کہ وہ زیرِ غور مسئلے کو حل کرنے کا سافٹ ویئر بنائے۔ ویسے تو یہ بھی ممکن ہے کہ سوچنے کا کوئی ایک پیٹرن کئی طرح کے مسئلوں کا حل دریافت کر لے لیکن اس باب میں ہماری کوشش ہوگی کہ صورت حال کے مطابق ''سوچنے کا سافٹ ویئر'' بنایا جائے۔

مثالیں

1۔ سب سے پہلے تو ہم نیلا ہیٹ پہن کر ایک پروگرام ڈیزائن کرتے ہیں۔ جس

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

کے مطابق ہم آگے چلیں گے۔

2۔ یہ معمول سے ہٹ کر صورت حال ہے۔ ہم کہاں سے آغاز کریں؟
ہمیں اس صورتحال سے نمٹنے کے لیے کیا کیا کچھ سوچنا پڑے گا؟

جیسا کہ میں پہلے بتا چکا ہوں کہ نیلا ہیٹ پہننے کی ضرورت بار بار پیش آ سکتی ہے۔ جب بھی کسی وقت گفتگو کے دوران یہ محسوس ہو کہ شرکا موضوع سے ہٹ رہے ہیں، اُس وقت نیلا ہیٹ آگے آتا ہے اور گفتگو کا رُخ درست سمت میں موڑ دیتا ہے۔ ہوتا یہ ہے کہ میٹنگ کے دوران میں خاص قسم کی سوچ کے لیے مخصوص رنگ کے ہیٹ بار بار بھی پہننے پڑ سکتے ہیں۔ اس کے باوجود میں کوشش کروں گا کہ ایک ترتیب بتاؤں۔

رقص کی ایک قسم ''فری ڈانس'' ہوتی ہے جس میں رقص کرنے والے لمحہ بہ لمحہ، ساز کے حساب سے، اپنی حرکات کرتے چلے جاتے ہیں۔ دوسری طرف ایک بیلے ڈانس ہوتا ہے جس کی ایک ایک حرکت (Movement) باریکی سے طے کی جاتی ہے۔ نیلے ہیٹ کی یہی خصوصیت ہے جس کا میں یہاں تذکرہ کرنا چاہتا ہوں۔ البتہ آپ یہ نہ سمجھ لیں کہ چھ ہیٹ والا پورا طریقہ ہی اسی کے مطابق ہے۔ خیال رہے کہ یہ بات صرف نیلے ہیٹ تک محدود ہے کہ سوچنے کا پروگرام طے کر لیا جائے۔

مثالیں

1۔ ہمیں گفتگو کا آغاز ان عوامل کے تجزیے سے کرنا چاہیے، جنہیں ذہن میں رکھ کر ہی ہم بچوں کے ملبوسات ڈیزائن کر سکتے ہیں۔

2۔ اختلافِ رائے کی اس فضا میں پہلے ہمیں یہ دیکھ لینا چاہیے کہ کن نکات پر ہمارا اتفاق ہے اور کون سے نکات غیر متعلقہ ہیں۔ اس کے بعد ہم اختلافی امور گفتگو سے طے کر لیں گے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

گفتگو کا پروگرام صورت حال کے مطابق تبدیل ہوتا ہے۔ کسی مسئلے کے حل کی گفتگو نئے منصوبے کی گفتگو سے الگ ہو گی لہٰذا اس گفتگو کا پروگرام بھی مختلف ہو گا۔ دو پارٹیوں کے مذاکرات کا پروگرام بالکل الگ ہو گا اور کسی کمپنی کی میٹنگ میں فیصلے کرنے کی خاطر ہونے والی گفتگو کا پروگرام مختلف نوعیت کا رکھا جائے گا۔

نیلے ہیٹ والا شخص ہی گفتگو کا پروگرام ڈیزائن کرے گا بالکل اسی طرح جیسے ایک ترکھان فیصلہ کرتا ہے کہ کرسی کیسے بنانی ہے اور الماری کیسے۔ مثال کے طور پر اگر موضوع ہی ایسا ہے جس کے ساتھ سب کے جذبات وابستہ ہیں تو پہلے سرخ ہیٹ پہن لینے چاہئیں۔ اس سے یہ ہو گا کہ سب کے جذبات و احساسات سامنے آ جائیں گے۔ اگر ایسا نہ کیا گیا تو شرکائے اجلاس اپنے اپنے جذبات کسی اور طریقے سے بیان کرتے رہیں گے مثلاً سیاہ ہیٹ کی سوچ کے ذریعے۔ ایک بار جب جذبات کا اظہار ہو جاتا ہے۔ تو ذہن اس بوجھ سے آزاد ہو جاتا ہے۔ اس طرح لوگوں پر ایک دباؤ آ جاتا ہے کہ جذبات کے اظہار کے بعد اب معروضی اور تجزیاتی بات ہی کرنی پڑے گی۔

اس کے بعد سفید ہیٹ موزوں رہے گا تا کہ حقائق و واقعات اور اعداد و شمار سامنے آ جائیں۔ یہ بھی ممکن ہے کہ گفتگو کے دوران بار بار سفید ہیٹ پہننا پڑے تا کہ مزید حقائق و واقعات روشن ہوں۔

اس کے بعد پیلا ہیٹ پہن سکتے ہیں تا کہ موجودہ تجاویز پر رائے لی جا سکے۔

مثالیں

1۔ اس طرح کی صورت حال میں ماضی میں ہم نے مندرجہ ذیل اقدامات کیے تھے.....

2۔ روایتی طریقے تو آپ سب کو معلوم ہیں۔ پھر بھی میں انہیں دہرا دیتا ہوں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

نیلا ہیٹ ان موضوعات کو بھی اجاگر کرتا ہے جن پر سوچ کو مرکوز کرنے کی ضرورت ہے۔ اس کے بعد سبز ہیٹ پہن کر سوچا جائے گا تا کہ کچھ نئے آئیڈیاز اور تجاویز سامنے آ جائیں۔ یہاں تخلیقی وقفہ (Creative Pause) بھی لیا جا سکتا ہے جس کا ذکر پیچھے ہو چکا ہے۔

مثالیں

1۔ میں چاہتا ہوں کہ ہم قسط ادا کرنے کے طریقے کو سادہ اور آسان کریں، تجاویز؟

2۔ کتابیں بیچنے کا اس سے بہتر کوئی طریقہ ہونا چاہیے۔ اس پر سبز ہیٹ سوچ بچار کریں۔

اس مقام پر نیلا ہیٹ تمام تجاویز کی فہرست سازی کرے گا۔ ممکن ہے تجاویز کو ان کی اقسام کے لحاظ سے بھی بانٹنا پڑے۔

اس کے بعد باری باری حسبِ ضرورت سفید، پیلے اور سبز ہیٹ کی سوچ کا استعمال کیا جائے گا تا کہ آئیڈیا تعمیری مرحلے سے گزر کر اپنی شکل وصورت واضح کرتا چلا جائے۔ اب سیاہ ہیٹ کی سوچ کا استعمال کیا جائے گا تا کہ نقائص، خدشات اور خطرات کا ادراک ہو سکے۔

اس کے بعد ایک بار پھر پیلا اور سبز ہیٹ پہن کر ان نقائص پر قابو پانے کے بارے میں سوچا جائے گا۔ اس مرحلے پر

1۔ غلطیاں درست کی جاتی ہیں۔

2۔ کمزوریاں دور کی جاتی ہیں اور

3۔ مسائل حل کیے جاتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ایک بار پھر سیاہ ہیٹ پہن کر رِسک، خطرہ اور کمی کوتاہی دیکھ لی جاتی ہے۔ یہاں پھر نیلا ہیٹ یہ دیکھ سکتا ہے کہ اب تک کی سوچ بچار سے کیا ہاتھ آیا اور یہاں سے آگے کیا کیا سوچنا ہے۔ ایک بار پھر سرخ ہیٹ پہن کر پیش کردہ تجاویز اور راستوں پر سب کے جذبات جان لیے جاتے ہیں۔ اس کے بعد انتخاب کا مرحلہ آتا ہے کہ کون سی تجویز سب سے زیادہ موزوں ہے۔ اس مرحلے پر پیلا اور کالا ہیٹ مل جل کر کام کرتے ہیں۔ آخر میں نیلے ہیٹ کی سوچ سے تجاویز پر عمل درآمد کی بابت غور کیا جاتا ہے۔

یہاں کتاب میں اس طرح پڑھنے سے یہ سارا عمل پیچیدہ اور مشکل معلوم ہوتا ہے لیکن عملی طور پر یہ سارے کام قدرتی طور پر ہوتے رہتے ہیں۔ ایک مرحلے کے بعد ازخود اگلا مرحلہ آ جاتا ہے بالکل ایسے ہی جیسے ہم گاڑی چلاتے ہوئے خود کار طریقے سے گیئر تبدیل کرتے جاتے ہیں۔

جس وقت سوچنے کا پروگرام پہلے سے طے شدہ ہو، اس وقت یہ ضروری ہے کہ سب پر یہ پروگرام واضح کر دیا جائے۔ اگر کسی کو معلوم ہو گا کہ سیاہ ہیٹ والا سیشن (Session) آگے آنے والا ہے تو وہ سیاہ ہیٹ کے متعلق نکتے روک کر رکھے گا تاکہ انہیں مناسب وقت پر بیان کر دے۔ یہ بات بھی ذہن میں رہے کہ سوچ بچار کا زیادہ تر حصہ سفید اور سیاہ ہیٹ والا ہوتا ہے اور سرخ ہیٹ پس منظر میں کام کر رہا ہوتا ہے۔

نیلے ہیٹ کے تحت اجلاس کی ترتیب کا تعین ادارے کا سربراہ یا اجلاس کا چیئرمین کر سکتا ہے یا پھر سیشن میں موجود تمام شرکا مل جل کر گفتگو کی ترتیب، نکات کی فہرست سازی اور گفتگو کا ڈیزائن مرتب کر سکتے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب40

نیلا ہیٹ سوچ ۔ خلاصے اور نتیجے

(Blue Hat Thinking - Summaries and Conclusions)

اہم نکات

- مشاہدہ کرنا اور طائرانہ نظر ڈالنا۔
- تبصرہ۔
- خلاصہ، نتیجہ، حاصلِ گفتگو، رپورٹ بنانا۔

نیلا ہیٹ ہر وقت اُس غور و فکر پر نظر رکھتا ہے جو اجلاس کے دوران کی جا رہی ہوتی ہے۔ وہ سوچ بچار کے تمام مراحل کا معمار بھی ہے اور نقاد بھی۔ وہ ہر وقت دیکھتا رہتا ہے کہ گفتگو کا ماحصل کیا ہے۔ یوں سمجھ لیں کہ نیلا ہیٹ ہر وقت گاڑی پر نظر رکھتا ہے کہ گاڑی کدھر کو جا رہی ہے۔ وہ راستے پر بھی نگاہ رکھتا ہے کہ کہیں کوئی رکاوٹ تو نہیں آ رہی۔ نیلا ہیٹ کسی بھی وقت تبصرہ کر سکتا ہے کہ اُسے گفتگو سے کیا لگ رہا ہے۔

مثالیں

1۔ ہم اس ایک بات پر بہت سا وقت صرف کر چکے ہیں۔ چلیں اسے نوٹ کر

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

لیتے ہیں کہ یہاں اختلافات ہیں اور آگے بڑھتے ہیں۔

2۔ ہم اس منصوبے پر اٹھنے والے اخراجات پر لگاتار سوچ رہے ہیں۔ ابھی تک ہم نے منصوبے سے ہونے والی آمدنی پر کوئی بات نہیں کی۔ پہلے اس پر بھی گفتگو ہو جائے۔

3۔ مسٹر ڈیوڈ، آپ ہر وقت اسی ایک نکتے پر بات کرتے رہتے ہیں۔ ہم نے آپ کا نکتہ نوٹ کر لیا ہے۔ اب ہمیں کچھ مزید امکانات پر غور کرنا چاہیے۔

وقتاً فوقتاً نیلا ہیٹ گفتگو کے موضوع اور ماحصل پر تبصرہ بھی کرتا جاتا ہے کہ کیا کیا بات ہو چکی اور کیا کیا باقی ہے۔

مثالیں

1۔ آئیں ہم سب اب تک کی گفتگو کا خلاصہ بیان کریں۔

2۔ میں ان تمام نکات کا ذکر کرتا ہوں جو اب تک زیرِ غور آ چکے ہیں۔ اگر کسی کے ذہن میں کچھ اور نکات ہوں تو وہ بلا جھجک بتا دے۔

دراصل یہ نیلے ہیٹ کا ہی کام ہے کہ بظاہر بے ترتیب مباحث میں سے ترتیب وار مفید نکات نکالتا رہے۔ عام طور پر میں نیلے ہیٹ کا فردِ واحد کے طور پر ذکر کرتا رہتا ہوں۔ عموماً ہوتا بھی ایسے ہے کہ چیئرمین، باس یا لیڈر ہی نیلا ہیٹ پہنتا ہے لیکن خیال رہے کہ نیلا ہیٹ (باس) سب لوگوں کو نیلا ہیٹ پہننے کا کہہ سکتا ہے اس صورت میں تمام لوگ نیلے ہیٹ کے فرائض سنبھالیں گے۔

مثالیں

1۔ ایک منٹ کے لیے رُک جائیں۔ میں چاہوں گا کہ سب لوگ نیلے ہیٹ

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

پہنیں اور فرداً فرداً بیان کریں کہ اب تک کے مباحث سے ہمیں کیا حاصل ہوا ہے۔

2۔ یوں سمجھیں کہ یہ گول میز کانفرنس ہے۔ ہر کوئی نیلا ہیٹ پہنے اور بتائے کہ ہم کس جگہ تک پہنچے ہیں۔

جس طرح نیلے ہیٹ کی یہ ذمہ داری ہے کہ وقتاً فوقتاً گفتگو کا خلاصہ بتاتا رہے اسی طرح یہ فرض بھی نیلے ہیٹ کا ہے کہ تمام نتائج کو مرتب اور مجتمع کرے۔

مثالیں

1۔ نیلا ہیٹ پہن کر مجھے یوں لگتا ہے کہ ہماری آج کی میٹنگ کے نتائج مندرجہ ذیل ہیں.....

2۔ کیا سب لوگ ان نتائج سے اتفاق کرتے ہیں جو میں نے ابھی بیان کیے۔

یہ کام بھی نیلے ہیٹ کا ہے کہ وہ اجلاس کا خلاصہ تیار کرے اور ساری کارروائی کی مختصر رپورٹ بنائے۔

یہ کام فردِ واحد بھی کر سکتا ہے اور سب مل کر بھی۔ یعنی ہر شخص اجلاس کے دوران ہونے والے مباحث کا درست اور معروضی خلاصہ بیان کرے۔

آخری بات یہ کہ نیلا ہیٹ ایک فوٹو گرافر کی طرح ہے جو سوچ بچار اور غور و فکر کی تصاویر بناتا رہتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب41

نیلے ہیٹ کی سوچ ۔ کنٹرول اور نگرانی

(Blue Hat Thinking - Control and Monitoring)

عام طور پر کسی اجلاس کے چیئر پرسن کا قدرتی طور پر نیلے ہیٹ کا کردار ہوتا ہے۔ وہ اجلاس کے نظم و ضبط کا خیال رکھتا ہے اور یہ بھی دھیان رکھتا ہے کہ ساری گفتگو ایجنڈے کے مطابق ہو۔

یہ بھی ممکن ہے کہ کسی اور شخص کو نیلے ہیٹ کا کردار سونپ دیا جائے۔ ایسی صورت میں مذکورہ شخص کا یہ کام ہو گا کہ پورے اجلاس کے دوران ہونے والے مباحث پر نظر رکھے اور یہ دیکھے کہ انہی باتوں پر سوچ بچار ہو رہی ہے جو ایجنڈے میں شامل ہیں۔ میں تو یہ کہوں گا کہ میٹنگ کے دوران ہر شخص نیلے ہیٹ والا کام کر سکتا ہے۔

مثالیں

1۔ اگر میں نیلا ہیٹ پہنوں تو یہ کہوں گا کہ اس وقت مسٹر براؤن نے جو بات کی ہے وہ بالکل نامناسب اور بے وقت ہے۔

2۔ میں نیلا ہیٹ پہن کر یہ کہنے کی جسارت کروں گا کہ ہم مرکزی موضوع سے ہٹ چکے ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

3۔ میری نیلے ہیٹ کی سوچ کہتی ہے کہ اس بات کو ہم ایک مسئلے کے طور پر دیکھیں اور پھر یہ مسئلہ حل کرنے کی سوچ بچار کریں۔

نیلے ہیٹ کی سوچ قواعد وضوابط کا احترام یقینی بناتی ہے۔ یہ نظم وضبط قائم رکھنا دراصل چیئر پرسن یا سربراہ کی ذمہ داری ہے تاہم میٹنگ میں شریک کوئی شخص بھی یہ کام کرسکتا ہے۔

مثالیں

1۔ اس وقت سرخ ہیٹ سوچ چل رہی ہے۔ ہمیں صرف آپ کے جذبات کا اظہار چاہیے۔ ان کی وجوہات بیان کرنے کی ضرورت نہیں۔

2۔ معاف کیجیے، یہ سیاہ ہیٹ سوچ ہے اور اس وقت بالکل بے موقع ہے۔

3۔ سبز ہیٹ سوچ میں آئیڈیا کو اس طرح نہیں بیان کرنا چاہیے۔ اس میں حرکت پذیری (Movement) کی بات ہوتی ہے نہ کہ فیصلہ نما آرا (Judgements) کی بات۔

4۔ کیا آپ کے خیال میں یہ سفید ہیٹ والی معلومات ہیں؟ معاف کیجیے مجھے تو یہ سرخ ہیٹ والے جذبات لگ رہے ہیں۔

5۔ نیلے ہیٹ کا یہ کام نہیں کہ کسی ایک رائے کے حق میں دلائل دیتا رہے۔ اُس کا تو یہ کام ہے کہ گفتگو کو مربوط کر کے خلاصہ بیان کرے۔

اجلاس کے دوران کئی بار ایسا ہو جاتا ہے کہ دو مختلف رنگوں کے ہیٹ اپنی سوچ میں گھل مل جاتے ہیں۔ اس پر پریشان ہونے کی ضرورت نہیں۔ کئی بار پیلا ہیٹ اور سبز ہیٹ ایک دوسرے سے مل جاتے ہیں۔ سرخ ہیٹ اور سفید ہیٹ کی سوچ بھی ایک دوسرے میں خلط ملط ہو جاتی ہے کیونکہ بعض اوقات ہم اپنے جذبات کو معلومات

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اور حقائق بنا کر پیش کرتے ہیں۔ ایسا ہو جائے تو نیلے ہیٹ کا کام ہے کہ وہ مداخلت کر کے سوچ بچار کو درست ڈسپلن کے ساتھ آگے چلائے۔ زیادہ اہم بات یہ ہے کہ جب سوچ بچار کا موڈ (Mode) طے ہو جائے تو سب سوچنے والے اُسی Mode میں سوچیں۔ اگر پیلا ہیٹ پہنا ہے تو پھر پیلا ہیٹ سوچ ہی چلے گی۔

زیادہ مناسب یہی ہے کہ جلدی جلدی ہیٹ تبدیل نہ کیے جائیں۔ یہ مناسب نہیں کہ ہر رائے اور ہر فقرے پر نیا ہیٹ پہن لیا جائے۔ ہیٹ کا رنگ بتانا ڈسپلن کی خاطر بہت ضروری ہے۔ یہ نہ سمجھا جائے کہ سب کو پتا ہی ہے کس رنگ کے ہیٹ کے مطابق میں بات کر رہا ہوں۔ اگر ایسا ہو جائے تو پھر وہی بحث مباحثہ اور تکرار شروع ہو جائے گی۔

نیلے ہیٹ کا ایک اہم کام یہ ہے کہ وہ بحث مباحثے اور تُو تکار سے بچنے کے لیے پوری میٹنگ کو کنٹرول کرے۔

مثالیں

1۔ میرا خیال ہے پرندوں کے گوشت کی فروخت میں اضافے کا سبب اس کا صحت بخش ہونا ہے۔

2۔ نہیں، میرا خیال ہے سستا ہونے کی وجہ سے زیادہ بِک رہا ہے۔ (اس جگہ پر اگر سفید ہیٹ اعداد و شمار میسر ہوں تو یہ نکتہ بحث بنے بغیر ختم ہو جائے گا۔)

3۔ اس نکتے پر الجھنے کی ضرورت نہیں۔ مان لو کہ دو وجوہات اس کا سبب ہیں۔ اتنا کافی ہے۔

ایسی صورت میں یہ دونوں نکات سوچ کے نقشے پر موجود رہیں گے۔ ہو سکتا ہے یہ دونوں باتیں درست ہوں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

مزید مثالیں

1۔ اب ہم واپس اُس معاملے پر آتے ہیں جس پر ہم پہلے کوئی فیصلہ نہیں کر پائے تھے.....اب ساری سوچ اسی پر مرکوز کرتے ہیں۔

2۔ مسٹر جونز کا خیال ہے کہ اگر ہم اپنے گاہکوں کو گارنٹی دیں تو ہماری مصنوعات کی فروخت بہت بڑھ جائے گی۔ مسٹر ایڈم کا خیال ہے کہ فروخت تو کچھ خاص نہیں بڑھے گی۔ ہاں ہمارا خرچ بڑھ جائے گا۔ آئیں سب مل کر اس بات پر غور وخوض کرتے ہیں۔ پہلے سفید ہیٹ کی سوچ سوچتے ہیں کہ اعداد و شمار اور دستیاب معلومات کیا ہیں؟

اگر دو افراد کی جانب سے اختلافی آرا آ جائیں تو ایک مفید طریقہ یہ ہوتا ہے کہ دونوں آرا کو مختلف حالات میں درست مان لیا جائے مثلاً:

1۔ کن حالات میں مسٹر جونز کی رائے درست ہوگی۔

2۔ کن حالات میں مسٹر ایڈم کی بات درست ہوگی۔

اگلا قدم یہ ہوگا کہ مذکورہ بالا حالات میں سے اپنی صورتحال سے مطابقت رکھنے والے حالات دریافت کیے جائیں۔ پھر دونوں آرا کو درست مانتے ہوئے ایک رائے کو زیادہ موزوں قرار دے دیا جائے۔

مثالیں

1۔ یہ والی آئٹم کسی بڑی کمپنی کے لیے موزوں ہوگی۔ دوسری آئٹم چھوٹی کمپنی کے لیے مناسب ہوگی اور ہماری کمپنی چھوٹی ہے۔

2۔ ہم دو مخالف آرا میں پھنس گئے ہیں۔ دونوں نکتے نوٹ کر لیں اس پر ہم بعد

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

میں بعد بات کریں گے۔

3۔ ہم فی الحال صورت حال کا نقشہ بنا رہے ہیں۔ اگر تم دونوں میں اختلاف رائے ہے تو دوسرے کو غلط اور خود کو درست مت کہو۔ فی الحال اختلافِ رائے کو نوٹ کرو اور آگے بڑھو۔

4۔ تم دونوں نے اپنی اپنی بات کہہ لی۔ یہاں سے آگے بحث مباحثہ شروع ہو جائے گا۔ ہم یہاں بحث مباحثے کے لیے نہیں بلکہ صحت مند تفکر کے لیے ہیں تا کہ مسئلہ حل ہو۔

5۔ کیا آپ یہ بحث بازی بند کر سکتے ہیں؟

6۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ دوسروں کے نکتۂ نظر پر پیلا ہیٹ پہن کر سوچیں اس سے یہ بحث ختم ہو سکتی ہے۔

نیلے ہیٹ کی علامت استعمال کر کے آپ براہِ راست کنٹرول کر سکتے ہیں کہ کون سی گفتگو کہاں اور کس انداز میں ہو گی۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب42

نیلے ہیٹ کی سوچ کا خلاصہ

(Summary of Blue Hat Thinking)

نیلا ہیٹ، سوچنے کے عمل کو کنٹرول کرنے والا ہیٹ ہے۔ نیلا ہیٹ پہننے والا شخص سوچ بچار کے عمل کو منظم کرتا ہے۔ نیلا ہیٹ موضوع سے متعلق غور وخوض کے بارے میں سوچتا ہے۔ یہ سوچنے کے بارے میں سوچتا ہے۔ نیلے ہیٹ والا شخص آرکسٹرا کے تمام سازوں کو کنٹرول کرنے والا شخص ہے کہ کس وقت کون سا ساز بجایا جائے تاکہ دل کش دُھن پیدا ہو۔ مطلب یہ کہ نیلا ہیٹ باقی تمام رنگوں کے ہیٹ کی کارکردگی کنٹرول کرتا ہے۔

سب سے پہلے نیلا ہیٹ موضوع کی وضاحت کرتا ہے جس کے بارے میں سوچ بچار ہونی ہے۔ وہ اُس رُخ کی جانب اشارہ کرتا ہے جدھر سوچ نے جانا ہے۔ نیلا ہیٹ سوالات ترتیب دیتا ہے اور ان کے جوابات تلاش کرتا ہے۔ وہ مسائل کا ادراک کر کے انہیں بیان کرتا ہے تاکہ ان کا حل تلاش کیا جا سکے۔

نیلا ہیٹ خلاصہ بیان کرنے، گفتگو کا لب لباب جاننے اور نتائج اخذ کرنے کا بھی ذمہ دار ہے۔ یہ تمام کام اجلاس کے دوران بھی ہوتے رہتے ہیں اور اجلاس کے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اختتام پر بھی۔ نیلا ہیٹ اجلاس کے نظم و ضبط کا دھیان رکھتا ہے۔ وہ لوگوں کو بحث مباحثے کے پرانے طریقِ کار سے روک کر معروضی سوچ کی طرف لاتا ہے۔ ایک رنگ کے ہیٹ سے دوسرے رنگ کے ہیٹ کی طرف جانے کا فیصلہ بھی نیلا ہیٹ ہی کرتا ہے۔ سوچ کا سفر قدم بہ قدم چلانے کا فریضہ بھی نیلے ہیٹ کا ہے۔

اگرچہ نیلا ہیٹ پہننے والا ایک ہی شخص ہوتا ہے اس کے باوجود کسی بھی وقت کوئی بھی شخص نیلا ہیٹ پہن کر رائے، تبصرہ یا تجویز دے سکتا ہے۔

urdukutabkhanapk.blogspot.com

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

باب43

چھ رنگوں والے ہیٹ کے طریقے کے فائدے

(Benefits of Six Hats Method)

عملی طور پر، چھ رنگوں والے ہیٹ کا طریقہ اپنانے کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ فیصلے از خود ہو جاتے ہیں۔ جب اجلاس کے اختتام پر سب لوگ نیلے ہیٹ کی طرف دیکھتے ہیں تب تک فیصلہ سب پر عیاں ہو چکا ہوتا ہے۔ یہ بات بظاہر مشکل لگتی ہے لیکن دراصل عملی طور پر ایسا ہی ہوتا ہے۔

ایک بار میں نے فنانشل ٹائمز (لندن) کے لیے چھ ہیٹ والے طریقے کے بارے میں چھوٹا سا مضمون لکھا۔ مضمون چھپنے کے ایک ہفتے بعد مجھے ایک شخص کا خط موصول ہوا۔ وہ اور اس کی بیوی کافی عرصے سے اختلاف کا شکار تھے کہ دیہی علاقے میں بڑا مکان خریدیں یا نہ خریدیں۔ انہوں نے کئی بار اس بابت بحث مباحثہ بھی کیا تھا۔ اُس آدمی نے اپنی بیوی کو چھ ہیٹ والا طریقہ بتایا جو اُس نے اخبار میں پڑھا تھا۔ اُس نے خط میں مجھے بتایا کہ دس منٹ کے اندر اندر وہ فیصلے تک پہنچ گئے اور فیصلہ بھی ایسا جس پر دونوں مطمئن تھے۔

جن لوگوں نے کبھی بھی چھ رنگوں کے ہیٹ والا طریقہ نہیں اپنایا، وہ یہ سمجھتے

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

ہیں کہ اس طریقے سے موضوع کو اچھی طرح جاننے میں مدد ملتی ہے جس کے بعد فیصلے کا مرحلہ آ جاتا ہے۔ وہ یہ بات فراموش کر دیتے ہیں کہ سرخ، پیلے اور سیاہ ہیٹ سے موضوع کو جانچنے اور پرکھنے کا بھی موقع ملتا ہے نہ کہ محض جاننے کا۔

فرض کیجیے آپ کچھ لوگوں نے کہیں جانا ہے۔ سب لوگوں کو راستوں کا تھوڑا بہت ہی علم ہے۔ کیا ہوگا؟ بہت سا بحث مباحثہ ہوگا کہ کس سڑک سے جائیں۔ ایسی صورت میں اگر آپ کے پاس ایک نقشہ ہو جس پر مختلف سڑکیں، ان کی حالت، فاصلے، رش کی صورت حال وغیرہ سب کچھ لکھا ہوا ہو تو بہترین سڑک کا انتخاب کرنا سہل ہو جائے گا بلکہ یوں کہیں کہ سڑک کا انتخاب از خود سب پر روشن ہو جائے گا۔ یہ وہ کام ہے جو چھ ہیٹ والے طریقے سے کیا جاتا ہے۔

اگر کسی سبب سے فیصلہ نہ ہو پا رہا ہو تو نیلا ہیٹ یہ کہہ سکتا ہے کہ اس موضوع پر مزید معلومات کی ضرورت ہے۔ نئی معلومات کی روشنی میں نیا غور و فکر ہوتا ہے اور فیصلہ ہو جاتا ہے۔

خاص تکنیک

آخر میں نیلے ہیٹ کے تحت، فیصلہ سازی کی خصوصی تکنیک بھی استعمال ہو سکتی ہے۔ ان خاص تکنیکوں کو اس وجہ سے رد نہیں کیا جا سکتا کہ چھ ہیٹ والا طریقہ استعمال میں ہے۔ پھر بھی انہیں صرف اسی صورت میں استعمال کیا جائے جب فیصلہ کرنے میں دُشواری آ رہی ہو۔ یہ خاص تکنیک کچھ بھی ہو سکتی ہے، کسی ایک ہیٹ کا دوبارہ یا بار بار استعمال، سربراہ کے اختیارات استعمال کر کے فیصلہ کر لینا یا پھر کسی ایک ہیٹ پر دار و مدار رکھ کر فیصلہ کرنا وغیرہ۔ خیال رہے کہ ان سب کی ضرورت زیادہ نہیں پڑتی بلکہ کبھی کبھار ہی یہ سب کرنا پڑتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

آپ یہ جان کر حیران ہوں کہ چھ ہیٹ والے طریقے میں یوں لگتا ہے جیسے فیصلہ خود بخود ہو گیا ہے۔ جب ہم اکیلے کوئی فیصلہ کرتے ہیں تو لگ بھگ اسی طرح کی سوچ سے گزرتے ہیں (فائدے، نقصانات، جذبات اور حقائق) یہی سب کام چھ ہیٹ والے طریقے میں ہوتے ہیں لیکن سب کے سامنے ہوتے ہیں، ترتیب وسلیقے سے ہوتے ہیں اور مرحلہ وار ہوتے ہیں۔

جیسا کہ فیصلہ سازی کے عمل میں ہوتا ہے، حتمی فیصلہ کرنا خاصا مشکل کام ہے۔ اس میں بعض اوقات دو مختلف اور مخالف ضروریات کو متوازن کرنا ہوتا ہے۔ بعض اوقات مستقبل میں جھانکنا ضروری ہوتا ہے اور مستقبل کو مکمل اور ٹھیک ٹھیک جاننے کا کوئی طریقہ نہیں۔ ایسی صورت میں کوئی ایسا فیصلہ کرنا چاہیے جو دونوں ضروریات کو کسی نہ کسی حد تک پورا کرتا ہو اور اگر یہ بالکل ہی ناممکن ہو (یعنی ایک ضرورت پوری کریں تو دوسری لازماً رہ جائے) تو سُرخ ہیٹ والا فیصلہ کر لینا چاہیے یعنی جس طرف جذبات و احساسات رہنمائی کریں۔

آخر میں مجھے یہ کہنا ہے کہ بہرحال فیصلے جذبوں کی بنیاد پر ہی ہوتے ہیں۔ ہم تمام عوامل کو سامنے رکھتے ہیں، معلومات جمع کرتے ہیں، صورتِ حال کا جائزہ لیتے ہیں لیکن حتمی فیصلہ ہمارے احساسات، محسوسات اور جذبات ہی کے ہاتھ میں رہتا ہے۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

اختتامیہ

سوچ بچار کے عمل کی سب سے بڑی دشمن ''پیچیدگی'' ہے۔ خیالات کی پیچیدگی یا صورتِ حال کا پیچیدہ ہونا دراصل ہمارے دماغ میں الجھن (Confusion) پیدا کرتا ہے۔ جب سوچنے کا عمل صاف واضح اور سادہ ہو تو یہ لطف آمیز بن جاتا ہے۔ چھ رنگوں کے ہیٹ والا طریقہ بہت سادہ ہے۔ یہ نہ صرف آسانی سے سمجھ آ جاتا ہے بلکہ اسے استعمال کرنا بھی خاصا آسان ہے۔

چھ ہیٹ والے طریقے کے پیچھے دو مقاصد ہیں۔ پہلا یہ کہ سوچنے کا عمل آسان کرنے کے لیے ایک وقت میں ایک ہی پہلو پر سوچا جائے۔ بجائے اس کے کہ ہم ایک ہی وقت میں معلومات، منطق، حقائق، اعداد و شمار، جذبات، امید اور تخلیقیت کا دماغ میں ملغوبہ بناتے چلے جائیں۔۔ ان سب کو الگ الگ کر کے سوچنا بہتر ہے۔

بجائے اس کے کہ ہم جذبات کو منطق کے پردے میں چھپائیں، یہ طریقہ ہمیں جذبات بیان کرنے کا موقع دیتا ہے اور اس کی وجوہات بھی نہیں پوچھتا۔ بعد میں سیاہ ہیٹ وجوہات، منطق اور خطرات کے بارے میں آگاہ کر دیتا ہے۔

دوسرا مقصد یہ ہے کہ ہم سہولت کے ساتھ سوچنے کے ایک زاویے سے دوسرے زاویے میں منتقل ہو جائیں۔ یعنی سوچنے کے عمل کو سوئچ دے دیں۔ اگر کوئی شخص میٹنگ میں لگاتار منفی باتیں کیے جا رہا ہو تو اسے ہم آرام سے کہہ سکتے ہیں کہ بھائی سیاہ ہیٹ اُتارو اور اب کوئی دوسرا ہیٹ بھی پہن لو۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

یہ ایک طرح کا اشارہ ہو گا کہ سوچنے کے عمل کو بدلنے کی ضرورت ہے اور اُسے یہ بھی پتا چل جائے گا کہ وہ کافی دیر سے منفی نکات ہی اُٹھائے چلا جا رہا ہے۔ اُسے یہ بھی کہا جا سکتا ہے کہ پیلا ہیٹ پہن لو۔ یہ ایک براہِ راست درخواست ہو گی کہ بھائی کچھ مثبت بھی سوچ لو! ہیٹ کے رنگوں کے ذریعے ہم اگلے کو ناراض کیے بغیر سوچ کا انداز بدلنے کی درخواست کر سکتے ہیں۔ اس سے اُس کی انا پر بھی ضرب نہیں آئے گی۔ اسی طرح ہم باری باری تمام لوگوں سے کسی خاص رُخ کی سوچ بچار کروا سکتے ہیں۔

خیال رہے کہ میں یہ نہیں کہہ رہا ہمیں ہر وقت، ہر لمحہ سوچتے ہوئے کوئی نہ کوئی ہیٹ پہننا پڑے گا۔ اس کی خاص ضرورت نہیں، ضرورت تو تب پڑتی ہے جب ہمیں کسی مسئلے پر باقاعدہ غور کرنا ہو۔ جب ہمیں ایسے اہم فیصلے کرنے ہوں جن میں دوسرے لوگ بھی شریک ہوں۔ جب کسی جگہ ادارہ جاتی یا گھر کے سب افراد پر اثر انداز ہونے والی گفتگو کرنی ہو تب چھ ہیٹ والا طریقہ بہترین ہے۔

ممکن ہے شروع شروع میں شرکائے اجلاس کو یہ نیلا، پیلا، سرخ اور سفید ہیٹ عجیب لگیں لیکن یقین کیجیے رفتہ رفتہ سب کو رنگوں والے طریقے میں سہولت محسوس ہونے لگے گی اور آپ بلا جھجک کسی کو بھی کسی رنگ کا ہیٹ پہننے کا کہہ سکیں۔

یہ بات تو ظاہر ہے کہ اس طریقے کو اپنا کر سوچ بچار کرنا تبھی کار آمد ہو سکتا ہے جب سب لوگوں کو اس کا پتا ہو۔ مثلاً میٹنگ میں شامل تمام لوگ اگر ہیٹ کے رنگوں کا مفہوم جانتے ہیں تبھی آپ ان سے اس طریقے کی گزارش کر سکتے ہیں۔

بہت سے ایسے ادارے دنیا میں موجود ہیں جہاں ان رنگوں کو علامتوں کے طور پر روز مرہ کی گفتگو میں بھی استعمال کیا جاتا ہے۔ مقصد یہ ہے کہ صاف اور براہِ راست سوچ کی خاطر یہ علامتیں بہت کار آمد ثابت ہو چکی ہیں۔

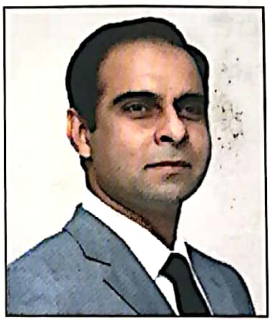
Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com

شہزاد نیّر 1973ء میں گوجرانوالہ میں پیدا ہوئے۔ انہوں نے ایم فِل ابلاغیات کے علاوہ ایم اے اُردو اور فارسی ادب میں ڈپلوما کر رکھا ہے۔ وہ جدید اُردو نظم و غزل کے اہم شاعر مانے جاتے ہیں۔ ان کی بیشتر شاعری نئے عہد کے انسان کو درپیش سوالات پر مکالمہ قائم کرتی ہے۔ ان کی بعض نظموں غزلوں کے دیگر زبانوں میں تراجم ہو چکے ہیں۔ ان کی شاعری اور شخصیت پر کئی جامعات میں تحقیقی مقالات لکھے گئے۔ ان کے فن و شخصیت پر جی سی یونی ورسٹی فیصل آباد سے ایم فِل بھی ہو چکا ہے۔ شہزاد نیر کثیر اللسان ہیں۔ وہ ملکی و غیر ملکی ادب کے پرشوق قاری ہیں۔ انہوں نے اُردو نثر میں تنقید، مائکرو فکشن اور رپورتاژ لکھ رکھے ہیں۔ ترجمہ نگاری میں ان کا اسلوب سادہ، دل نشیں اور ادبی ہے۔ وہ اصل متن کو حسن و خوبی کے ساتھ ترجمہ کرتے ہیں۔ انہوں نے معروف مفکر **ایڈورڈ ڈی بونو** کی مشہور عالم انگریزی کتاب **"Six Thinking Hats"** کا محنت اور مہارت سے اُردو ترجمہ کیا ہے۔ شہزاد نیّر سرکاری ملازمت سے سبک دوش ہو کر لاہور میں مقیم ہیں۔

Scanned by CamScanner

www.urdukutabkhanapk.blogspot.com



ہر انسان سوچنے، سمجھنے اور محسوس کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے، اگر وہ اِن صلاحیتوں کا بَروقت اور صحیح معنوں میں استعمال کرے تو وہ اپنے فیصلوں میں کامیاب ہوسکتا ہے۔ انہی صلاحیتوں کی نسلِ نو میں بہتری کے لیے ایڈورڈ ڈِی بونو نے سوچنے کے مختلف انداز کو ممکن اور آسان بنانے، پیچیدہ صورتِ حال یا چیلنجز میں مختلف نقطہ نظر کو مدّنظر رکھنے، حقائق پر توجہ مرکوز کرنے، فیصلوں کو کئی زاویہ نظر سے دیکھنے اور بہترین فیصلہ سازی کے لیے افادیت و اہمیت کے ساتھ خطرات و خدشات کو سامنے رکھنے جیسے اہم پہلوؤں کا تذکرہ آسان الفاظ میں کیا ہے۔ الغرض ہر عنوان کو اِس طرح بیان کیا گیا ہے کہ ہر موضوع نیا معلوم ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے صاحبِ مطالعہ میں ہر عنوان کو پڑھنے میں مزید دلچسپی پیدا ہو گی اور شوقِ مطالعہ پروان چڑھے گا۔ اس کتاب کے ترجمے کی حیثیت کسی بھی صورت اصل کتاب سے کم نہیں ہے۔ یہ ترجمہ اصل کتاب کے متن کے بہت قریب ہے۔ عموماً ہمارے ہاں کیے گئے تراجم کتب کے اصل معنی و مفہوم سے دُور کر دیتے ہیں لیکن شہزاد نیّر کی اُردو سے محبت اور کتاب فہمی کی بنیاد پر میں نے اِس کتاب کا ترجمہ اصل معنی و مفہوم کے بالکل قریب پایا ہے۔ ادارہ بک کارنر جہلم پاکستان کا واحد ادارہ ہے جو کتابیں چھاپتا نہیں، پرنٹ نہیں کرتا، بلکہ کتابوں سے عشق کرتا ہے، انہیں کتاب سے محبت کرنا آتی ہے اور وہ اس محبت کو کتاب میں ڈال دیتے ہیں۔ میری دُعا ہے کہ علمی و ادبی کاوشوں میں ادارہ بک کارنر جہلم اور اِس کتاب کے ترجمہ کرنے والے بڑے دقیق اور نستعلیق شہزاد نیّر کی خدمات کو اللہ تعالیٰ قبول فرمائے۔ اللہ آپ کا حامی و ناصر ہو۔ آمین!!

قاسم علی شاہ

WWW.
BOOK
CORNER
.COM.PK
Pakistan's Biggest Bookstore

ISBN: 978-969-662-199-7

Rs.700.00

BOOK CORNER
bookcornershowroom
bookcornerjhelum
0314 4440882

کتاب کا سرورق ایڈورڈ ڈِی بونو کی آفیشل کتاب کی طرز پر رکھا گیا ہے

Scanned by CamScanner